Telefónica Deutschland
Konzernzwischenbericht
1. Januar bis 31. März

2015

BUILDING THE LEADING DIGITAL TELCO

Telefónica
Deutschland

Telefónica Deutschland im Porträt_



Thorsten Dirks (CEO), Rachel Empey (CFO), Markus Haas (COO) (von rechts nach links)

Telefónica Deutschland ist auf dem Weg, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden – die Leading Digital Telco. Ziel ist es, allen Menschen in Deutschland den Zugang zur Digitalisierung ihrer Lebenswelt zu ermöglichen: Mit dem besten Erlebnis bei Netz, Produkten und Services in Verbindung mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit mehr als 42 Millionen[1] Mobilfunkanschlüssen ist Telefónica Deutschland Marktführer auf dem deutschen Mobilfunkmarkt. Das Unternehmen, zu dem seit dem 1. Oktober 2014 auch die E-Plus Gruppe gehört, betreut knapp 48 Millionen[1] Kundenanschüsse und ist damit einer der drei führenden integrierten Telekommunikationsanbieter im deutschen Markt. Der Umsatz im Jahr 2014 betrug 7,79 Milliarden Euro[2]. Das seit 2012 an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Unternehmen bietet Mobilfunk- und Festnetzdienste für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland, einschließlich Telefonie, Daten- und Mehrwertdienste. Mittelbarer Mehrheitsaktionär ist das spanische Unternehmen Telefónica, S.A. – einer der weltweit größten Telekommunikationsanbieter. Ziel von Telefónica Deutschland ist es, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden. Mit der Integration der E-Plus Gruppe wird Telefónica Deutschland sein Geschäftsmodell konsequent digitalisieren und plant gleichzeitig Kunden und Partnern den besten Zugang zur digitalen Welt ermöglichen.

Zu den bekannten Kernmarken des Unternehmens zählen O_2 und BASE. Im Rahmen seiner Mehrmarkenstrategie unterhält Telefónica Deutschland zudem zahlreiche Zweit- und Partnermarken, darunter AY YILDIZ, blau.de, Fonic, netzclub, Ortel Mobile, simyo sowie TCHIBO mobil und erreicht so zusätzliche Kundengruppen. Durch seine erfolgreiche Mehrmarkenstrategie ist das Unternehmen ein führender Anbieter von Smartphone-Tarifen und -Produkten. Dabei setzt Telefónica Deutschland durch innovative und kundenfreundliche Produkte Maßstäbe im deutschen Telekommunikationsmarkt. Darüber hinaus ist Telefónica Deutschland ein führender Anbieter von Wholesale-Diensten. Für große, multinationale Geschäftskunden gibt es zudem das konzernübergreifende Angebot von Telefónica. Die Grundlage dafür sind zwei Mobilfunknetze, die zu den modernsten in Europa gehören. Im Rahmen des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe und dem daraus resultierenden Transformations- und Integrationsprozess hat das Unternehmen begonnen, die beiden bestehenden Netze zu einem noch leistungsfähigeren, gemeinsamen Mobilfunknetz zusammenzulegen (National Roaming). Seit 2010 baut das Unternehmen zudem den neuen Mobilfunkstandard LTE in Deutschland aus, der deutlich schnellere mobile Datenübertragungen ermöglicht. Das LTE-Netz deckt bereits über 60 Prozent der Bevölkerung ab[3]. Bis Ende 2015 ist geplant, 75 Prozent der Bevölkerung mit dem LTE-Netz (Outdoor Coverage) zu versorgen. Kunden der E-Plus Gruppe können LTE seit dem Frühjahr 2014 in ausgewählten Städten nutzen.

1 Stand: 31.03.2015. Kombinierte Gesamtzahl für Telefónica Deutschland und E-Plus Gruppe

2 Stand: 31.12.2014. Kombinierter Gesamtumsatz für Telefónica Deutschland und E-Plus

3 Stand: 31.03.2015

Als integrierter Anbieter vertreibt Telefónica Deutschland außerdem Festnetz- und DSL-Produkte. Dazu gehören Hochgeschwindigkeitsanschlüsse auf VDSL-Basis, die das Unternehmen durch eine langfristige Kooperation mit der Deutschen Telekom bereitstellt und mit denen es über 19 Millionen deutsche Haushalte erreicht. Telefónica Deutschland will den Menschen die technologischen Möglichkeiten zugänglich machen und den gesellschaftlichen Fortschritt durch digitale Produkte und Dienste vorantreiben. Mit der Initiative Think Big setzt sich das Unternehmen deshalb insbesondere für Jugendliche ein und hat seit 2010 über 2.700 Projekte in diesem Bereich unterstützt. Darüber hinaus engagiert sich Telefónica Deutschland als gesellschaftlich verantwortungsvolles Unternehmen für eine faire, ökologisch vertretbare und vorausschauende Gestaltung des Mobilfunks in Deutschland.

Inhalt_

Kennzahlen 5
Highlights Januar bis März 2015 7

Verkürzter Konzernzwischenlagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG 12

1. Grundlagen des Konzerns 13
1.1 Geschäftsmodell des Konzerns 13
1.2 Ziele und Strategien 16

2. Wirtschaftsbericht vom 1. Januar bis zum 31. März 2015 20
2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen 20
2.2 Überblick über das erste Quartal 2015 22

3. Nachtragsbericht 32

4. Risiko- und Chancenmanagement 33

5. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group 34
5.1 Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland bis zum 31. Dezember 2015 34
5.2 Markterwartungen 34
5.3 Erwartungen der Telefónica Deutschland Group 34

6. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen 35

Verkürzter Konzernzwischenabschluss 36
Verkürzter Konzernanhang 42

Glossar 57

Die nachfolgenden Zahlenangaben wurden nach etablierten kaufmännischen Grundsätzen gerundet. Additionen der Zahlenangaben können daher zu anderen als den ebenfalls in der Tabelle dargestellten Summen führen.

Kennzahlen_

Finanzdaten im Überblick

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. März 2015	2014	% Veränd.
Umsatzerlöse	**1.901**	**1.122**	**69,4**
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.354	707	91,6
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	**395**	**234**	**68,8**
OIBDA-Marge	20,8%	20,9%	(0,1%-p.)
Betriebsergebnis	**(160)**	**(33)**	**> 100,0**
Periodenergebnis	**(176)**	**(40)**	**> 100,0**
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)[1]	**(0,06)**	**(0,04)**	**64,4**
CapEx	**(221)**	**(132)**	**67,3**
Operating Cashflow (OIBDA-CapEx)	**175**	**102**	**70,8**
Free Cashflow vor Dividendenzahlungen[2]	**100**	**107**	**(7,2)**
Anschlüsse gesamt zum 31. März (in Tausend)	**47.658**	**25.004**	**90,6**
Mobilfunkanschlüsse (in Tausend)	42.179	19.275	> 100,0
Postpaid-Anteil (%)	**44,8%**	**53,8%**	**(8,9%-p.)**
Gesamt-ARPU (in EUR)	**10,6**	**12,1**	**(12,1)**
Postpaid churn excl. M2M (%)	**1,7%**	**1,6%**	**0,1%-p.**
Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (%)	**70,5%**	**72,0%**	**(1,5%-p.)**
Anzahl Mitarbeiter zum 31. März	**10.742**	**5.959**	**80,3**

	Zum 31. März 2015	Zum 31. Dezember 2014	% Veränd.
Nettofinanzschulden[3]	**120**	**3**	**> 100,0**
Verschuldungsgrad[4]	0,1 x	0,0 x	

1 Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wurde berechnet als Ergebnis nach Steuern dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien in Höhe von 2.975 Mio. innerhalb der Berichtsperiode 2015 bzw. 1.117 Mio. innerhalb der Berichtsperiode 2014.

2 Der Free Cashflow vor Dividendenzahlungen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflow aus der Investitionstätigkeit.

3 Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.
- Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten Handset-Forderungen (kurzfristig: 313 Mio. EUR in 2015 und 454 Mio. EUR in 2014; langfristig: 159 Mio. EUR in 2015 und 236 Mio. EUR in 2014), die positive Wertentwicklung des Fair Value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden (kurzfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 2 Mio. EUR in 2014; langfristig: 14 Mio. EUR in 2015 und 12 Mio. EUR in 2014) sowie ausgegebene Darlehen an Dritte (kurzfristig: 0 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2013; langfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014)
- Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen (1.410 Mio. EUR in 2015 und 1.115 Mio. EUR in 2014), sonstige Darlehen (725 Mio. EUR in 2015 und 726 Mio. EUR in 2014) sowie Leasingschulden (kurzfristig: 328 Mio. EUR in 2015 und 374 Mio. EUR in 2014; langfristig: 142 Mio. EUR in 2015 und 197 Mio. EUR in 2014)

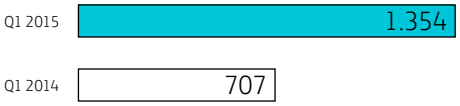
Anmerkung: Die Handset-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

4 Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA (395 Mio. EUR in 2015; 679 Mio. EUR in 2014) vor Sondereffekten.
Anmerkung: für die Berechnung des Verschuldungsgrads auf Basis des OIBDA der letzten zwölf Monate, welche den Zeitraum vor dem Zusammenschluss mit E-Plus betrifft, wird ein kombiniertes[5] OIBDA angewendet. Dieses kombinierte OIBDA beinhaltet das OIBDA der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien für die gesamten zwölf Monate, so als ob der Zusammenschluss bereits am Anfang der Zwölf-Monats-Periode stattgefunden hätte.

5 Kombinierte Zahlen für 2014 basieren auf Schätzungen und sind das Ergebnis aus Aggregierung und anschließender Konsolidierung der Finanzdaten der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien. Darüber hinaus sind die kombinierten Zahlen um wesentliche Sondereffekte wie Kapitalerträge oder Restrukturierungskosten, die auf Schätzungen des Telefónica Deutschland Managements basieren und welche wir als vergleichbare Basis als aussagekräftig halten, angepasst.

Umsatz Mobilfunkdienstleistungen
(in Millionen EUR)

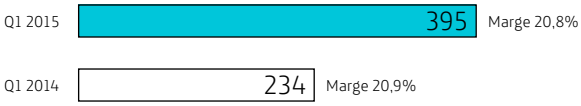
+91,6%



Maßgeblich getrieben durch die Integration der E-Plus Gruppe. Im ersten Quartal 2015 stiegen die Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen um 1,5% im Vergleich zum kombinierten Wert des Vorjahres, Haupttreiber waren dabei das gute Kundenwachstum der vorangegangenen Quartale und die Datenmonetarisierung aus LTE

OIBDA/OIBDA-Marge
(in Millionen EUR)

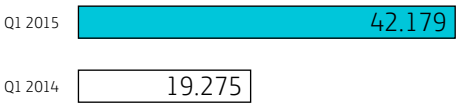
+68,8%



Das OIBDA im ersten Quartal 2015 reflektiert die positive Umsatzentwicklung und eine stärkere Fokussierung auf Bestandskunden sowie den wertorientierten Ansatz in der Endgerätevermarktung seit Anfang des Jahres. Darüber hinaus ist ein Einmalertrag aus dem Verkauf der yourfone GmbH in Höhe von 17 Mio. EUR enthalten

Mobilfunkanschlüsse
(in Tausend)

+118,8%



Maßgeblich getrieben durch die Integration mit der E-Plus Gruppe. Im Vergleich zum kombinierten Vorjahreswert stieg die Anzahl der Mobilfunkanschlüsse um 2,5% und Postpaid Kunden erreichen einen Anteil von 45%

Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (in %)

−1,5%-p.



Konsequente markenübergreifende Fokussierung auf die Daten-Monetarisierung; höhere Smartphone-Penetration in der Kundenbasis und die steigende Nachfrage nach LTE

✉ — **Kontakt Institutionelle Investoren:**
ir-deutschland@telefonica.com

✉ — **Kontakt Privataktionäre:**
shareholder-deutschland@telefonica.com

Highlights Januar bis März 2015_

Mobilfunk_



1 — Das neue O_2 Blue Portfolio

1 — Neues O_2 Blue Portfolio: mehr Daten, LTE und Roaming inklusive
Seit Februar profitieren O_2 Vertragskunden von zusätzlichem Datenvolumen und LTE-Zugang in allen O_2 Blue Tarifen. Die neue Datenautomatik ermöglicht unlimitiertes Surfen bei konstanter Geschwindigkeit. Mit einer EU Roaming Option können Reisende die Dienste wie zu Hause nutzen. Sollte das im Tarif inkludierte Datenvolumen nicht ausreichen, können Vertragskunden dank integrierter Datenautomatik ohne Unterbrechung und bei immer gleichbleibender Geschwindigkeit surfen. Verbraucht ein Nutzer mehr als das im Tarif vorgesehene Inklusivvolumen, erhält er gegen eine geringe Gebühr zusätzliche 100MB. Dieser „Daten Snack" ist im laufenden Monat noch zwei weitere Male möglich. Nutzt der Kunde drei Monate hintereinander alle drei „Daten-Snacks", wird automatisch ein Datenpaket für einen Festpreis aktiviert, worüber er per SMS informiert wird. Das zusätzliche Volumen beträgt je nach Tarif 500MB beziehungsweise 1GB. Ist der Kunde nicht interessiert, kann er dieses Datenpaket monatlich kündigen oder auch die Datenautomatik deaktivieren.

2 — O_2 schaltet LTE für Bestandskunden frei
Mit ihrer LTE-Initiative öffnet O_2 im Februar allen Vertragskunden den Zugang zum mobilen Netz und ermöglicht dem Kunden so ein noch besseres Netzerlebnis. Inhalte von Webseiten lassen sich beispielsweise durch die kurzen Reaktionszeiten von LTE rund 30 Prozent schneller aufrufen.
Die LTE-Freischaltung der Bestandskunden in den O_2 Blue Vertragstarifen verläuft automatisch und kostenfrei innerhalb der Bestandskundentarife. Das O_2 Netz versorgt bereits mehr als 60 Prozent der deutschen Bevölkerung mit LTE.
In Großstädten, in denen die meisten Kunden das Netz nutzen, erreicht das LTE-Netz sogar eine Abdeckung von über 90 Prozent. Für die Nutzung benötigen sie den passenden LTE-Tarif.



3 — Besseres Netzerlebnis für die Kunden

3 — Startschuss für gemeinsames UMTS-Netz von O_2 und E-Plus
Telefónica Deutschland macht im April 2015 seine UMTS-Netze von O_2 und E-Plus allen Kunden des Unternehmens zugänglich. Dieser Meilenstein der Netzintegration bündelt erstmals die Stärken beider Netze. Den Kunden aller eigenen Marken und Partnermarken bietet Telefónica in der Folge in städtischen Gebieten die dichteste und auf dem Land eine deutlich ausgeweitete UMTS-Netzinfrastruktur. Damit verbessert sich ohne Zusatzkosten das Nutzererlebnis bei mobilen Datendiensten. Technische Grundlage ist ein so genanntes National Roaming. Die automatische Freischaltung aller Kunden im O_2 und E-Plus Netz für das jeweils andere UMTS-Netz wurde bundesweit innerhalb weniger Wochen vollzogen. Die Zusammenlegung der UMTS-Netze stellt einen bedeutenden Meilenstein im Zuge der Integration und der Transformation beider Unternehmen dar.



3 — Telefónica Deutschland schließt UMTS-Netze von O_2 und E-Plus zusammen



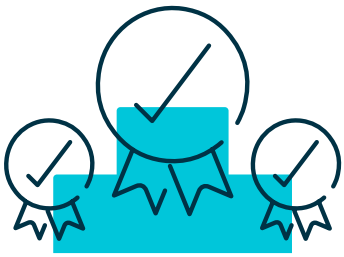
4 — Vorverkauf bei O_2 und BASE gestartet

4 — Bei O_2 und BASE: Samsung Galaxy S6/Edge und HTC One M9
Wenige Stunden nach der Präsentation der neuen Flaggschiff-Smartphones für 2015 auf dem Mobile World Congress in Barcelona starten O_2 und BASE erfolgreich den Vorverkauf des Samsung Galaxy S6, des Samsung Galaxy S6 Edge und des HTC One M9. Die attraktiven Geräte überzeugen durch Form, Funktionalität und einfache Handhabung. Mit der neuesten Hardware im Angebot unterstützt Telefónica Deutschland seinen Anspruch den Kunden das beste Netzerlebnis und Datengeschäft zu bieten.



5 — Das WATCHEVER Angebot für Kunden

5 — O_2 WATCHEVER Angebot streamt Filme und Serien: jederzeit und überall
Seit März können O_2 Mobilkunden WATCHEVER, das neue Video-on-Demand Angebot für Serien und Filme, als Flatrate zu ihrem Tarif hinzubuchen. Dieses innovative Produkt bietet O_2 Kunden Lieblingsserien und Filme aus allen Genres, sowie Dokumentationen und sogar Live-Konzerte, viele auch in HD und in Originalversion ab 4 Euro an. Kunden können ihr Wunschprogramm auf fünf verschiedenen Geräten genießen – auf drei davon sogar zeitgleich. Neben dem Smart TV, dem iPad oder Android Tablet können Kunden auch über Apple TV, die Spielekonsole, das Smartphone, den MAC oder PC auf das volle WATCHEVER Angebot zugreifen. Kunden, die unterwegs ohne Internetverbindung streamen möchten, können bis zu 25 Titel im Offline-Modus speichern und jederzeit schauen. Dieser innovative Service ist Teil von Telefónica Deutschlands datenzentrierter Strategie.



6 — Zahlreiche Auszeichnungen für Telefónica
Kompetente Beratung, guter Service und die besten Tarife für zufriedenen Kunden – dafür steht Telefónica Deutschland mit seinen Marken. Dies belegten erneut die Auszeichnungen unabhängiger Fachmedien im Januar und Februar 2015. Im großen Handyshop-Test 2015 der Redaktion connect belegten O_2 und BASE Platz 2 und 3. Das Auftreten der Shop-Mitarbeiter wurde dabei mit „sehr gut" bewertet. Telefónica Deutschlands Discount-Marke Fonic erhielt zum zweiten Mal in Folge die Auszeichnung für die beste Tagesflatrate für mobiles Internet von tariftipp.de. blau hat laut CHIP die zufriedensten Kunden unter allen getesteten Mobilfunkanbietern. Der Tarif „Sponsored Surf Basic" von netzclub wurde darüber hinaus von smartphone-tarife-vergleich.org als günstigster Smartphonetarif mit Datenvolumen im deutschen Mobilfunkmarkt ausgezeichnet.

7 — O_2 Kundenforum jetzt noch besser
Anfang März wurde das Design des O_2 Kundenforums sowie die Social Media und Online Services verbessert. Dabei veränderten sich nicht nur die Optik von hilfe.o2online.de, sondern auch die dahinterliegende Technik und viele damit verbundene Funktionen. O_2 Kunden können sich jetzt noch leichter digital austauschen und sich gegenseitig helfen. Seit 2010 ist das Hilfsforum die zentrale Anlaufstelle im Internet für alle Fragen zu den Themen Smartphones, Mobilfunk-Tarife oder DSL-Angebote von O_2. Bis heute haben sich über 211.000 Nutzer registriert. Pro Monat verzeichnet die O_2 Hilfe-Plattform etwa eine Millionen User. Insgesamt wurden mehr als 412.000 Beiträge in über 52.000 einzelnen Forenthemen und 675 Antworten auf häufige Fragen verfasst. Dieses umfangreiche Hilfsforum trägt wesentlich dazu bei, dass sich Kunden schnell und unkompliziert selbst helfen können. Damit kommt das Unternehmen den Bedürfnissen seiner modernen Kunden nach, mehr digitale Kanäle und stärkere Kommunikation in Echtzeit anzubieten.





8 — Voice Access SIP für Telefonanlagen

Festnetz_

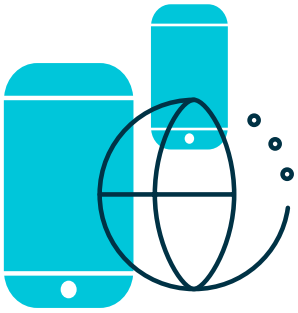
8 — Neue Festnetz-Lösung für Geschäftskunden: Voice Access SIP für Telefonanlagen
Telefónica in Deutschland hat seine neue Lösung für Festnetz-Telefonie für Geschäftskunden vorgestellt: Voice Access SIP bietet kleinen und mittleren Unternehmen einen flexibel skalierbaren Anschluss, der auf dem bewährten Session Initiation Protocol (SIP) basiert. Durch dieses innovative Produkt ist es möglich, Telefonate nicht mehr über das herkömmliche ISDN-Netz oder Analognetz zu führen, sondern über einen modernen Breitbandanschluss. Bei dem Wechsel auf eine SIP-Lösung telefonieren die Unternehmen über einen IP-Anschluss. Dabei läuft zur Wahrung von Gesprächsqualität und Sicherheit der Sprachverkehr nicht über das öffentliche Internet. Das ermöglicht Unternehmen zusätzlich nur noch eine zentrale Telefonanlage zu betreiben und andere Standorte einfach über ein virtuelles Privatnetz (VPN) anzubinden. Mit dieser digitalen Lösung bietet Telefónica Deutschland schon heute das Festnetz von morgen an.

Innovation_

9 — Telefónica Smart Meter Connect:
Stromzähler über Mesh-Netze ablesen

Telefónica Deutschland hat im Februar auf dem Fachkongress E-World Energy & Water in Essen seine neue M2M-Lösung für Strom- und Gasversorger präsentiert. Die erweiterte Kommunikationslösung für Smart Metering umfasst den Einsatz von intelligenten Zählern für Strom, Gas, Wasser oder Wärme, die zu jeder Zeit den aktuellen Verbrauch anzeigen. Mit Telefónica Smart Meter Connect können Versorgungsunternehmen die intelligenten Zähler über eine Mobilfunkverbindung fernablesen – sogar dort, wo das Netz gar nicht hinreicht. Möglich wird das Projekt über die Funktechnik RF Mesh, die Telefónica als erster Anbieter in Deutschland für die Vernetzung von intelligenten Zählern einsetzt. Die Geräte – jeweils mit einer SIM-Karte ausgestattet – bauen bei Bedarf kleine selbstkonfigurierende Datennetze auf, in denen sie sich die Verbrauchsinformationen gegenseitig übertragen. Sobald einer dieser Zähler ein ausreichend starkes Mobilfunknetz findet, überträgt er automatisch die Daten aller Teilnehmer seines Ad-Hoc-Netzwerkes an das Versorgungsunternehmen. So lässt sich der Verbrauch jedes Kunden mehrmals pro Tag ablesen.





10 — Telefónica M2M Object Monitoring:
Neue Lösung für M2M-Datenmanagement und -visualisierung

Im März hat Telefónica Deutschland auf der CeBIT seine neueste Lösung für die automatische Kommunikation von Maschine zu Maschine (M2M) vorgestellt. Mit Telefónica M2M Object Monitoring können Kunden von überall und jederzeit auf ihre vernetzten Maschinen und Geräte zugreifen. Für die ganzheitliche Lösung bestehend aus Konnektivität, Hardware, Applikationsplattform und Services kooperiert Telefónica mit der Software AG, dem Weltmarktführer für Unternehmensmanagement-Software. M2M Object Monitoring ist weltweit einsetzbar und garantiert den Anwendern maximale Flexibilität. Die neue M2M-Lösung von Telefónica zeichnet sich außerdem durch extrem geringe Implementierungskosten und geringen Konfigurationsaufwand aus. Kunden unterschiedlicher Branchen können auf Basis von M2M Object Monitoring ihre M2M-Anwendungen effizienter und kostengünstiger realisieren und individuell erweitern. Der Automatenhersteller Kinderplanet verwendet eine solche Lösung beispielsweise für die Überwachung seiner Kinderspielzeuge in Einkaufszentren.

Unternehmen_

11 — Telefónica Deutschland und Drillisch: Verkauf von yourfone abgeschlossen

Anfang Januar 2015 hat Telefónica Deutschland mit seinem langjährigen Geschäftspartner Drillisch AG den Transfer der E-Plus-Gesellschaft yourfone GmbH vollzogen. Drillisch erwarb die Gesellschaft einschließlich aller Markenrechte, Kunden und Mitarbeiter. Dadurch blieb die Kontinuität für Kunden und Mitarbeiter von yourfone gewährleistet. Dieser Verkauf unterstreicht die signifikanten Fortschritte von Telefónica Deutschland bei der Transformation des Unternehmens sowie bei der Konsolidierung des Vertriebsnetzes.



11 — Verkauf von yourfone abgeschlossen

12 — Telefónica Deutschland und Betriebsräte einigen sich auf Rahmensozialplan

Vorstand und Betriebsräte von Telefónica Deutschland haben sich im Februar auf einen bis Ende 2018 geltenden Rahmensozialplan geeinigt. Auf Basis der darin getroffenen Regelungen konnte zügig die Umsetzung des im Herbst 2014 beschlossenen Abfindungsprogramms starten. Telefónica Deutschland schaffte damit Klarheit für die Mitarbeiter und trieb die Integration der E-Plus Gruppe erfolgreich voran. Alle Maßnahmen erfolgten im Zuge der Integration und Transformation so sozialverträglich wie möglich. In intensiven und erfolgreichen Verhandlungen konnten qualitativ hochwertige Regelungen sowie bestmögliche Sicherheit für bestehende Arbeitsplätze erreicht werden. Telefónica Deutschland gibt zudem für die aktuellen Standorte eine Bestandsgarantie bis mindestens Ende 2015. Über diesen Zeitpunkt hinaus werden die Hauptniederlassungen in München, Düsseldorf und Hamburg wie bereits im vergangenen Jahr angekündigt, auch langfristig eine zentrale Rolle im Unternehmensverbund spielen.



12 — Integration schreitet voran

Verkürzter Konzernzwischen-lagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG_

für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2015

1. Grundlagen des Konzerns_

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

1.1.1 Struktur der Telefónica Deutschland Group

Die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch Telefónica Deutschland) ist eine Aktiengesellschaft (AG) deutschen Rechts.

Die Firma lautet „Telefónica Deutschland Holding AG". Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland. Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; www.telefonica.de). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9.

Grundkapital
Das Grundkapital beträgt 2.974.554.993 EUR, eingeteilt in ebenso viele nennwertlose Namensaktien.

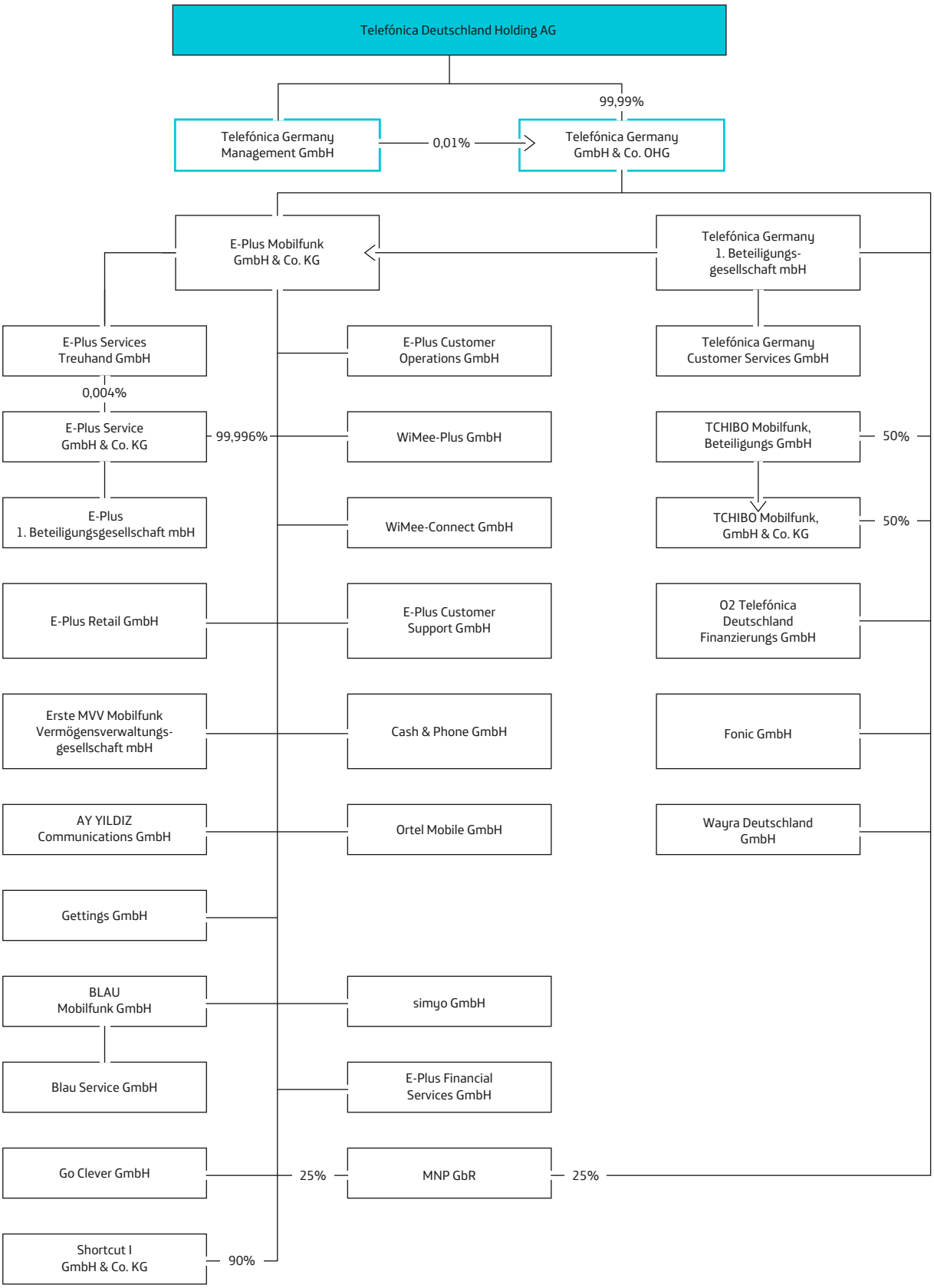
In der Hauptversammlung gewährt jede Stückaktie grundsätzlich eine Stimme.

Genehmigtes Kapital
Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügt zum 31. März 2015 über ein Genehmigtes Kapital 2012/I in Höhe von 292.808.507 EUR.

Bedingtes Kapital
Telefónica Deutschland Holding AG verfügte zum 31. März 2015 über ein Bedingtes Kapital 2014/I in Höhe von 558.472.700 EUR.

Konzernstruktur der Telefónica Deutschland Group
Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den Konzernabschluss der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (Telefónica, S.A.; deren Konzern: Telefónica, S.A. Group) einbezogen. Die direkte Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Group ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited) und eine mittelbare Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A.

Zum 31. März 2015 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem nachfolgenden Organigramm organisiert:


Telefónica Deutschland Holding AG
99,99%
Telefónica Germany Management GmbH
0,01%
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG
E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG
Telefónica Germany 1. Beteiligungs-gesellschaft mbH
E-Plus Services Treuhand GmbH
E-Plus Customer Operations GmbH
Telefónica Germany Customer Services GmbH
0,004%
E-Plus Service GmbH & Co. KG
99,996%
WiMee-Plus GmbH
TCHIBO Mobilfunk, Beteiligungs GmbH
50%
E-Plus 1. Beteiligungsgesellschaft mbH
WiMee-Connect GmbH
TCHIBO Mobilfunk, GmbH & Co. KG
50%
E-Plus Retail GmbH
E-Plus Customer Support GmbH
O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH
Erste MVV Mobilfunk Vermögensverwaltungs-gesellschaft mbH
Cash & Phone GmbH
Fonic GmbH
AY YILDIZ Communications GmbH
Ortel Mobile GmbH
Wayra Deutschland GmbH
Gettings GmbH
BLAU Mobilfunk GmbH
simyo GmbH
Blau Service GmbH
E-Plus Financial Services GmbH
Go Clever GmbH
25%
MNP GbR
25%
Shortcut I GmbH & Co. KG
90%

Organe
Die Organe der Gesellschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Die Befugnisse dieser Organe werden durch das deutsche Aktiengesetz (AktG), die Satzung der Gesellschaft und die Geschäftsordnung des Vorstands und des Aufsichtsrats festgelegt.

Vorstand
Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt und können für jeweils höchstens fünf Jahre unbegrenzt wiederernannt werden. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Pflichtverletzung vorliegt oder bei einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung. Daneben kommen weitere Beendigungsmöglichkeiten wie beispielsweise eine einvernehmliche Aufhebung in Betracht. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands und ein anderes Mitglied zum stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen. Der Vorstand der Gesellschaft bestand zum 31. März 2015 aus drei Mitgliedern:
— Thorsten Dirks, CEO (Chief Executive Officer)/ Vorstandsvorsitzender
— Rachel Empey, CFO (Chief Financial Officer)
— Markus Haas, COO (Chief Operating Officer)

Aufsichtsrat
Gemäß § 11 Abs. 1 Satzung der Gesellschaft, §§ 95, 96 des deutschen Aktiengesetzes und § 7 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes (MitbesG) besteht der Aufsichtsrat aus sechzehn Mitgliedern, von denen acht Mitglieder Anteilseignervertreter und acht Mitglieder Arbeitnehmervertreter sind.

Alle derzeitigen Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat wurden für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung ernannt, die über die Entlastung für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beschließt.

1.1.2 Geschäftstätigkeit

Mit knapp 48 Mio. Kundenanschlüssen zum 31. März 2015 ist die Telefónica Deutschland Group, zu der seit dem 1. Oktober 2014 auch die E-Plus Gruppe gehört, einer der drei führenden integrierten Netzbetreiber in Deutschland. Mit insgesamt über 42 Mio. Mobilfunkkundenanschlüssen zum 31. März 2015 sind wir zudem gemessen an Kunden Marktführer auf dem deutschen Mobilfunkmarkt. Die Telefónica Deutschland Group bietet Privat- und Geschäftskunden Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste im Mobilfunk- und Festnetz an. Darüber hinaus zählt die Telefónica Deutschland Group zu den führenden Wholesale-Anbietern in Deutschland. Wir bieten unseren Wholesale-Partnern Zugang zu unserer Infrastruktur und zu unseren Dienstleistungen an. Wir sind Teil der Telefónica, S.A. Group, eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt.

Seit dem Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe betreiben wir zwei landesweite Mobilfunknetze, mit denen wir einen Großteil der deutschen Bevölkerung mit GSM und UMTS erreichen. Wir planen, die beiden bestehenden Netze zu einem noch leistungsfähigeren, gemeinsamen Mobilfunknetz zusammenzulegen. Dadurch wird sich insbesondere die UMTS Netzabdeckung verbessern. Der Ausbau unseres LTE-Netzes wird intensiv vorangetrieben und wir deckten zum 31. Dezember 2014 bereits 62% der Bevölkerung mit der neuen Highspeed-Mobilfunktechnologie ab.

Zudem bieten wir ein landesweites Festnetz an. Unsere strategische Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, erweitert unsere Festnetzabdeckung auf 98% und ermöglicht uns zudem die Versorgung von knapp 19 Mio. Haushalten mit Highspeed-DSL-Internetzugängen und Datenübertragungsraten von bis zu 50Mbit/s. Im Jahr 2013 haben wir einen Vertrag zur Erweiterung der Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen. Dadurch erhalten wir Zugang zum Highspeed-Netz der Telekom und können unseren Kunden in Verbindung mit der neuen Vectoring-Technologie Produkte mit Übertragungsraten von aktuell bis zu 100Mbit/s anbieten.

Beim Vertrieb unserer Produkte setzen wir konsequent auf eine Mehrmarkenstrategie, um möglichst viele Kundensegmente mit unserem Produktangebot anzusprechen. Den Großteil unserer Mobilfunkprodukte im Vertragskundenbereich bieten wir über die Marken O_2 und BASE an. Festnetzprodukte sowie kombinierte Angebote bieten wir über unsere Premiummarke O_2 an. Wir setzen uns kontinuierlich für eine Verbesserung der Marktpositionierung unserer Premiummarken ein, insbesondere um Premiumkunden im Privat- und Geschäftskundenbereich zu gewinnen. Schon seit einigen Jahren legen wir unseren strategischen Schwerpunkt auf den Verkauf datenfokussierter Mobilfunkverträge an Smartphone-Nutzer. Deren Anteil im Privatkundenbereich der Vertragskundenmarken O_2 und BASE beträgt zum 31. März 2015 bereits 76%. Dieses Kundensegment generiert durch die Nutzung mobiler Datendienste und gleichzeitig erhöhtem Interesse am neuen Mobilfunkstandard LTE überdurchschnittlich hohe Umsätze im Vergleich zu Nutzern ohne Smartphone. Auch im Prepaid-Bereich verzeichnen wir ein zunehmendes Interesse an Smartphones und der Nutzung mobiler Daten.

Aus diesem Grund bieten wir auch spezielle Prepaid-Tarife für Smartphone-Nutzer an.

Unseren O_2 Kunden verkaufen wir seit mehreren Jahren Mobilfunkgeräte und sonstige Hardware unabhängig vom Mobilfunktarif zu Festpreisen, wie beispielsweise über unser erfolgreiches „O_2 My Handy“-Modell. Dabei kann der Kunde wählen, ob er den gesamten Kaufpreis sofort zahlt oder zunächst eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten zahlt. Das verschafft dem Kunden

Preistransparenz im Hinblick auf die Kosten des Mobilfunkgeräts und der Mobilfunkdienste. Kunden können sich aus einer großen Auswahl an Mobiltelefonen, einschließlich modernster Premiumgeräte, für ein Produkt entscheiden und dieses zu attraktiven Zahlungsbedingungen erwerben. Auch für die Kunden der bisherigen E-Plus Marken bieten wir neben Mobilfunk- auch Hardware- Bündelangebote an. Die Kunden können sich dabei entscheiden, ob sie ein Gerät zu attraktiven Konditionen kaufen oder aber mieten wollen. Unsere Hauptlieferanten von Mobilfunkgeräten sind die Hersteller Samsung, Apple, Microsoft, HTC, Sony und Huawei. Unser Hauptaugenmerk liegt auf dem Verkauf von internetfähigen Smartphones, welche den maßgeblichen Teil der im ersten Quartal 2015 an unsere Postpaid-Kunden verkauften Mobilfunkgeräte ausmachten. Der Anteil LTE-fähiger Smartphones an der Anzahl aller verkauften Smartphones wächst dabei stetig. Die wachsende Nachfrage nach mobilen Datendiensten bei Kunden unserer Zweitmarken und Wholesale-Partnern bedienen wir über ein großes Sortiment an günstigen Einsteiger-Smartphones.

Mit Zweit- und Partnermarken sowie über unsere Wholesale-Kanäle erreichen wir weitere Kundengruppen, welche wir mit unseren Marken O_2 und BASE nicht ansprechen. Zu unseren Zweitmarken zählen die von uns vollständig kontrollierten Marken blau.de, Fonic, simyo, AY YILDIZ, Ortel Mobile und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil. Unser Mehrmarkenansatz ermöglicht es uns ein breites Kundenspektrum zu adressieren und unsere Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren und gleichzeitig effizient auszusteuern.

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bieten wir Mobilfunkdienstleistungen für Kunden wie MedionMobile (AldiTalk), ADAC, MTV, mobilcom/debitel, WhatsApp sowie Kabelanbieter an.

Zusätzlich haben wir uns im Zuge des kartellrechtlichen Freigabeprozesses im Rahmen des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe verpflichtet, vor Abschluss der Transaktion mindestens 20% unserer zukünftigen Kapazitäten im Mobilfunknetz via Mobile Bitstream Access („MBA“) an die MS Mobile Service GmbH („Drillisch“) zu verkaufen. Zudem hat Drillisch die Möglichkeit, bis zu 10% zusätzlicher Netzwerkkapazität zu erwerben.

Ein relevanter Markttrend sind digitale Anwendungen, die das Leben unserer Kunden in vielen Bereichen noch einfacher und sicherer machen. Wir ermöglichen es unseren Kunden per Handy, die zentralen Dinge des Alltags zu erledigen, wie beispielsweise mobil zu zahlen, Musik und Videos zu streamen, auf dem Handy Spiele zu spielen, den Zustand ihres Autos zu überwachen oder den Stromverbrauch in ihrem Haus zu regeln.

Im Festnetzbereich stellen wir unseren Wholesale-Partnern eine Reihe von sogenannten „Unbundled Local Loop“-Diensten (ULL) einschließlich Festnetztelefonie und High-speed-Internet zur Verfügung. Des Weiteren bieten wir Mehrwertdienste wie z.B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts an. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht unseren Wholesale-Partnern die selbstständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Im Bereich Geschäftskunden werden Small office/Home office (SoHo) sowie kleine und mittlere Unternehmen (SME) über die Premiummarke O_2 adressiert, z.B. mit unserem innovativen Produkt „O_2 Unite“. Große internationale Unternehmen werden über die Marke Telefónica angesprochen. Darüber hinaus unterstützen wir Geschäftskunden darin, digitale Medien besser zu nutzen, um Werbung punktgenau zu platzieren, und um Kundenverhalten anonymisiert zu analysieren.

Wir vermarkten unsere Produkte über eine diversifizierte Vertriebsplattform. Diese umfasst direkte Vertriebskanäle, wie unser landesweites Netz von selbstständig geführten Franchiseshops und Premium-Partnershops, Online- und Televerkauf sowie indirekte Vertriebskanäle wie Partnerschaften im Einzelhandel/Online-Einzelhandel und Händler/Kooperationen.

1.2 Ziele und Strategien

Mit dem Zusammenschluss der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe mit Wirkung zum 1. Oktober 2014 entstand einer der führenden Telekommunikationsanbieter im deutschen Markt.

Mit insgesamt über 42 Mio. Mobilfunkkundenanschlüssen sind wir zum 31. März 2015 gemessen an Kunden Marktführer auf dem deutschen Mobilfunkmarkt. Unser Ziel ist es, den Schwerpunkt sowohl auf die Kundenbindung durch ein verbessertes Netz-, Service- und Kundenerlebnis, als auch auf die konsequenten Monetarisierung der steigenden Datennutzung und Zukunftstechnologien wie LTE zu legen. Darüber hinaus wollen wir unsere Marktposition bei Small office/Home office (SoHo) sowie kleinen und mittleren Unternehmen (SME) ausbauen und neue Chancen im Wholesale- und Partnergeschäft nutzen. Insgesamt stehen unsere Ziele und Strategien unter der klaren Vision, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden **(„Building the leading digital telco“)**.

Building ...

Den Zusammenschluss der beiden Unternehmen sehen wir nicht nur als Möglichkeit zur Realisierung von Größen- und Skaleneffekten, sondern vielmehr als einmalige Chance, ein neues Unternehmen zu formen, das sein Geschäftsmodell grundlegend verändert und den Markt aktiv gestaltet. Zwei übergreifende Handlungsprinzipien leiten uns in diesem Transformationsprozess: **Vereinfachung und Digitalisierung**.

Im Rahmen des Zusammenschlusses streben wir an, Prozesse, Strukturen und Plattformen grundlegend zu vereinfachen. Einfache und flexible Strukturen tragen dazu bei, unseren Kunden einfache und passgenaue Lösungen anbieten, schnell reagieren und dem Wettbewerb voraus sein zu können. Wir möchten unseren Kunden zudem ein klar strukturiertes Produktportfolio und nutzerfreundliche, leicht zugängliche Dienstleistungen bieten.

Mit der von beiden Unternehmen übernommenen Mentalität des Herausforderers haben wir weiterhin den Anspruch, der Schrittmacher der Branche zu sein. Beide Unternehmen waren bereits in der Vergangenheit bekannt für Innovationen, mit denen sie neue Trends im Markt gesetzt haben. Dazu zählten die Etablierung von Mehrmarkenstrategien oder neuartigen Tarifmodellen ebenso wie die Einführung und der Betrieb von Marken für branchenfremde Partner.

... the leading ...

Der Wandel zum führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen soll auf **drei strategischen Kernelementen** basieren. Erstens streben wir an, unseren Kunden das beste Netzerlebnis dort zu bieten, wo sie es am meisten brauchen. Zweitens wollen wir in allen Bereichen – von Diensten, Tarifen und Geräten bis hin zum Service – durch das beste Kundenerlebnis überzeugen. Und drittens zielen wir auf Kostenführerschaft im Wettbewerb, um dadurch attraktive Angebote mit einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis machen zu können.

Das **beste Netzerlebnis** streben wir durch eine konsequente Ausrichtung der Netzinfrastruktur auf die Anforderungen der Kunden an. Aus Sicht der Kunden soll die Netzqualität mindestens so gut oder besser sein als die der Wettbewerber. Dies gilt insbesondere für städtische Regionen, in denen sich Kunden mit besonders intensiver Datennutzung konzentrieren. Erreichen wollen wir dies vor allem durch Synergien aus dem Zusammenschluss und intelligente Investitionen in den weiteren Netzausbau. Verändert sich die Datennutzung der Kunden – etwa durch steigende Datenmengen –, ermöglichen wir eine unkomplizierte Erhöhung der Datenkontingente und insgesamt verfügbaren Netzkapazitäten.

Attraktive Datendienste sowie höchste Transparenz und Verantwortung bei der Ausführung von Prozessen sind zentrale Instrumente, um das **beste Kundenerlebnis** zu bieten. Wir wollen unsere Tarife, Hardware und Services konsequent auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten. Neben dem Netzerlebnis, sollen modernste Geräte und einfache, verständliche Tarifstrukturen maßgeblich zu einem positiven Kundenerlebnis und dauerhafter Kundenzufriedenheit beitragen. Zudem sollen die Kunden vom ersten Kontakt an über die gesamte Dauer der Kundenbeziehung sowie an jeder einzelnen Schnittstelle zur Telefónica Deutschland Group einen hervorragenden Service erleben, der sich konsequent an ihren Bedürfnissen orientiert.

Dauerhafte **Kostenführerschaft** ist das dritte Kernelement unserer Strategie. Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe streben wir an, umfassende Synergien zu heben und erhebliche Skaleneffekte im Geschäftsbetrieb zu erzielen. Dies gilt für die Netzinfrastruktur ebenso wie für die Vertriebsorganisation, den Kundenservice und die Administration. Da sich Kundenakquise und -service überdies zunehmend in digitale Kanäle verlagern, wird mit einer Kostenreduktion für die Kundenbetreuung im Zeitablauf gerechnet. Perspektivisch wollen wir in einigen Jahren die Mehrzahl der Kundenkontakte über digitale Kanäle steuern. Die Organisation des Unternehmens soll insgesamt schlank bleiben und damit die erlernte Kultur der Kostendisziplin bewahren. Die Kostenführerschaft wird es uns ermöglichen, den Kunden durchgängig ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

... digital ...

Wir nutzen die Verbindung zweier starker Partner als einmalige Chance, die Digitalisierung schneller und konsequenter voranzutreiben als der Wettbewerb und somit den veränderten Kundenbedürfnissen der zukünftigen mobilen Kommunikation optimal begegnen zu können. Von der Digitalisierung erhoffen wir uns zwei wesentliche Vorteile:

Zum einen rücken wir durch die Digitalisierung näher an unsere Kunden und ihre Bedürfnisse. Da viele Menschen ihr Smartphone als Zentrale ihres mobilen Lebens nutzen, können Mobilfunkunternehmen ihren Kunden so nahe kommen wie kaum eine andere Branche. Dies unterstützt die Entwicklung innovativer neuer Angebote, die uns im Wettbewerb differenzieren. In der Vergangenheit haben beide Partner ihre Innovationsfähigkeit bereits erfolgreich bewiesen, etwa mit mobilen Musik- und Video-Streaming-Angeboten oder der weltweit ersten Mobilfunk-Partnerschaft mit dem mobilen Kommunikationsdienst WhatsApp. Die Erfahrung zeigt: Kunden, die den konkreten Nutzen dieser Anwendungen im Alltag erleben, verwenden diese im Zeitverlauf immer intensiver. Dies führt zu steigendem Datenverbrauch, von dem wir nachhaltig profitieren.

Zum anderen ermöglicht uns die Digitalisierung, schlanke, effiziente Plattformen über die gesamte Prozesskette im Unternehmen zu etablieren. Sie sollen auf einfachen, standardisierten Strukturen und Prozessen basieren, die von der Leistungserbringung im „Back-end“ bis zur Kundenschnittstelle im „Front-end“ reichen. Auf diese Weise wollen wir die dauerhafte Kostenführerschaft im Markt behaupten und unseren Kunden ein exzellentes, verlässliches und individuelles Kundenerlebnis zu attraktiven Konditionen bieten. So wollen wir im Bereich Informationssysteme hochmoderne, flexible IT-Plattformen etablieren. Diese Plattformen werden als gemeinsame „Fabrik“ mit höchster operativer Stabilität von den drei Kundensegmenten B2C (Privatkunden), B2B (Geschäftskunden) und B2P (Partner) genutzt und können zu signifikanten Kostenvorteilen führen. Sie ermöglichen uns

ferner, in kurzer Zeit neue Angebote zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Eine einfache und effiziente Integration von Partnermarken wird ein weiterer Wettbewerbsvorteil der neuen IT-Infrastruktur sein. Auch ermöglicht die interne Digitalisierung eine bessere Kenntnis der Kundenbedürfnisse. Teil unseres konsequent digitalen Geschäftsmodells soll ein leistungsfähiges Customer Relationship Management werden. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse nutzen wir einerseits, um unsere Angebote eng auf die Bedürfnisse der Kunden abzustimmen und Marketingmaßnahmen zielgenau auszusteuern. Andererseits reichern sie die Informationsbasis für wichtige Geschäftsentscheidungen an, z.B. Investitionen in die Netzinfrastruktur oder die Planung von Standorten für stationäre Vertriebspunkte.

... telco

Wir betrachten eine **leistungsfähige Netzinfrastruktur** als einen zentralen Erfolgsfaktor. Nach dem Zusammenschluss der Telefónica Deutschland Group mit der E-Plus Gruppe wird das Netz in den kommenden Jahren so weiterentwickelt, dass es die beste Qualität aus Kundensicht mit hoher Effizienz verbindet. Da wir in Übereinstimmung mit vielen Marktstudien fest davon ausgehen, dass die mobile Nutzung von Daten weiter dynamisch zunehmen wird, besteht der Kern der Netzinfrastruktur aus einem leistungsfähigen und optimal dimensionierten Mobilfunknetz. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden bei Bedarf zusätzlichen Mehrwert in Form von High-Speed-Festnetzdienstleistungen an.

Wir investieren intelligent in den Netzausbau und richten die Leistungsfähigkeit des Netzes flexibel an den künftigen Anforderungen des Massenmarktes aus, z.B. durch den fortschreitenden nationalen Ausbau des LTE-Netzes. Wir werden für den Betrieb und Ausbau des Netzes wie bisher in sinnvollem Umfang auch Outsourcing-Partnerschaften nutzen, um die eigene Organisation schlank zu halten und die Kostenführerschaft zu untermauern. Wir halten immer genau die Netzinfrastruktur vor, die wir benötigen, um die tatsächlichen Kundenbedürfnisse zu bedienen und dabei das beste Netzerlebnis zu bieten. So erreichen wir unser Ziel, das beste Kundenerlebnis bei attraktiver Profitabilität zu gewährleisten.

In **Markenführung und Vertrieb** setzen wir auf eine klare Markenarchitektur und einen konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichteten Multikanal-Vertrieb. Die Marken sollen ihre jeweiligen Zielgruppen mit klaren, unterscheidbaren Leistungsversprechen ansprechen. Durch neuartige Produkte, innovative Partnerschaften und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis gewinnen und binden sie Kunden im Wettbewerb. In Marketing und Vertrieb streben wir eine optimale Mischung von digitalen und stationären Kanälen an. Kunden können sich je nach Vorliebe online und in Filialen über Produkte und Tarife informieren, Geräte erwerben, Tarife buchen oder Serviceanfragen stellen. Alle Kanäle sollen eng miteinander verzahnt sein, sodass Kunden sich beispielsweise online für ein Smartphone oder Tablet entscheiden und dieses dann in einer Filiale abholen und einrichten lassen können. Neuartige Concept Stores werden die Bindung der Kunden an die Marken verstärken. Im Marketing wollen wir alle crossmedialen Formate und Kanäle einschließlich innovativer Content-Plattformen nutzen. Die Kunden werden zudem über Online-Kanäle auf alle Servicefunktionen zugreifen können. Ergänzt werden diese durch eine angemessene stationäre Präsenz.

Umsetzung der Vision

Um die strategische Vision erfolgreich und zeitnah umzusetzen, orientieren wir uns in den nächsten Monaten an den drei strategischen Prioritäten Momentum, Integration und Transformation („**MIT**“).

Momentum: Erste Priorität ist eine weiterhin konsequente Orientierung auf die aktive Gestaltung des Marktgeschehens und die Interaktion mit unseren Kunden, um im Wettbewerb erfolgreich zu bestehen, den Umsatz aus Mobilfunkdienstleistungen zu stabilisieren sowie das Ergebnis zu verbessern. Ein wichtiger Faktor ist dabei die Monetarisierung der steigenden Datennutzung und verstärkten Nachfrage nach LTE, unterstützt durch die verbesserte Netzwerkqualität. Im Privatkundensegment verschiebt sich unser Fokus weg von der Neukundengewinnung hin zum Halten werthaltiger Bestandskunden. Im Geschäftskundensegment hingegen liegt unser Fokus verstärkt auf der Neukundengewinnung.

Integration: Um die Synergien und Größenvorteile des Zusammenschlusses der beiden Unternehmen schnellstmöglich zu nutzen, begann die interne Integration bereits im vierten Quartal 2014. Ziel ist es, das Beste aus beiden Welten (Telefónica Deutschland Group und E-Plus Gruppe) in das erweiterte Unternehmen einfließen zu lassen.

Im Bereich Netzwerk bedeutet das, dass die besten Standorte aus beiden Netzen ausgewählt werden, um eine optimale Versorgung zu bieten. Nach Abschluss der Integration wird das neue, gemeinsame Netz rund 25.000 Mobilfunkstandorte in Deutschland haben. Die Investitionen in den flächendeckenden LTE-Ausbau werden erhöht und dieser somit beschleunigt. Die Funkspektren und Mobilfunkstandorte werden so kombiniert, dass unseren Kunden perspektivisch das beste Netzerlebnis geboten werden kann. Das gilt insbesondere für städtische Regionen, wo sich Kunden mit besonders intensiver Datennutzung konzentrieren. Wir planen, diesen Konsolidierungsprozess innerhalb von fünf Jahren abzuschließen.

Während der Integration unserer beiden Netzinfrastrukturen wird National Roaming das positive Netzerlebnis der Kunden unterstützen. Am 31. März 2015 haben wir die UMTS-Netze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O_2) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) für alle Kunden unseres gemeinsamen Unternehmens geöffnet. Dieser Meilenstein der Netzintegration bündelt erstmals die Stärke unserer beiden Netze.

Den Kunden aller eigenen Marken und Partnermarken bieten wir in der Folge in städtischen Gebieten die dichteste und auf dem Land eine deutlich ausgeweitete UMTS-Netzinfrastruktur. Mit diesem Schritt verbessert sich das Nutzererlebnis bei mobilen Datendiensten auch dort, wo unsere Kunden noch keine LTE-Versorgung haben.

Die Vertriebskraft ist eine der größten Stärken der neuen Telefónica Deutschland Group, um das Momentum zu halten, Marktanteile zu verteidigen und die strategischen Ziele zu erreichen. Der Zusammenschluss bietet uns die Möglichkeit, unseren Kunden bundesweit mit einem der größten und leistungsstärksten Filialnetze der Branche das beste Erlebnis zu bieten. Dazu werden die separaten Vertriebseinheiten der E-Plus Gruppe und der Telefónica Deutschland Group über einen längerfristigen Konsolidierungsprozess zusammengeführt. Das Netz an Shops wurde auf Basis der Kriterien Lage und Performance analysiert. Es ist geplant, das derzeitige Vertriebsnetz um circa ein Drittel der aktuell etwa 1.800 Shops zu reduzieren.

In diesem Zusammenhang haben wir uns im Rahmen der im Sommer 2014 mit Drillisch abgeschlossenen Vereinbarung zur Nutzung des Mobilfunknetzes verpflichtet, einen Teil unserer Shop-Standorte an Drillisch abzugeben. Drillisch hat eine Auswahl von 301 eigenen Shops und Partnershops getroffen, deren Übergabe im Sommer 2015 geplant ist.

Transformation: Initiativen zur Vereinfachung und Digitalisierung sowie Veränderung des Geschäftsmodells begleiten die Integration und das Tagesgeschäft. Der digitale Wandel soll so kontinuierlich vorangetrieben werden.

2. Wirtschaftsbericht vom 1. Januar bis zum 31. März 2015_

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2.1.1 Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld in Deutschland
Nach zwei schwachen Jahren in Folge ist die deutsche Wirtschaft 2014 erstmals wieder stärker gewachsen. Nach dem schwungvollen Jahresauftakt und der folgenden Schwächephase im Sommer hat sich die konjunkturelle Lage zum Jahresende 2014 stabilisiert und damit die Wende geschafft. Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2014 im Jahresvergleich um 1,5 % und damit ist die deutsche Wirtschaft so stark gewachsen wie seit 2011 nicht mehr. Laut Wirtschaftsinstitute konnte sich die deutsche Wirtschaft in einem schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld behaupten und vor allem von einer starken Binnennachfrage profitieren. Dieser positive Trend hat sich auch im ersten Quartal des Jahres 2015 fortgesetzt.
(Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt Januar 2015)

1 — BIP-Entwicklung 2012–14 Deutschland und Euroraum

In %	2012	2013	**2014**
Deutschland	0,7	0,4	**1,5**
Euroraum	(0,7)	(0,4)	**0,8**

Allgemeine Trends auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt
Im deutschen Telekommunikationssektor sind neben einer anhaltenden Kundennachfrage nach mehr Bandbreite verschiedene weitere Trends zu beobachten.

Die starke Nachfrage nach der mobilen Datennutzung und die steigende Smartphone- und Tablet-Penetration ermöglichen den Mobilfunknetzbetreibern weitere Wachstumsmöglichkeiten, die auch in Zukunft anhalten werden. Smartphones und Tablets werden zum Wegbereiter des digitalen Wandels in Deutschland. Gleichzeitig wird für Mobilfunkanbieter die Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts weiter stark an Bedeutung gewinnen. Die steigende Verfügbarkeit von Cloud-Diensten sorgt laut dem Branchenverband BITKOM für einen tief greifenden Umbruch in der Informationstechnologie.

Beim Cloud Computing erfolgt die Nutzung von IT-Leistungen nach Bedarf über dezentrale Rechner, die über Datennetze angebunden sind (in der „Wolke"), statt auf lokalen Rechnern.

Ein weiterer Trend ist der wachsende Markt der M2M mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt
Mit mehr als 112,6 Mio. Kunden (SIM-Karten) Ende Dezember 2014 ist der deutsche Mobilfunkmarkt der größte innerhalb der EU. Die rechnerische Mobilfunk-Penetration betrug 140%, d.h. jeder deutsche Bundesbürger hat durchschnittlich 1,4 Mobilfunkkarten. Das Kundenwachstum in 2014 war vor allem auf den Postpaid-Sektor zurückzuführen. Insgesamt machten die Postpaid-Kunden Ende Dezember 2014 51% der gesamten Anschlüsse aus. Ende Dezember 2013 lag der Anteil noch bei 49%.

Der Mobilfunkmarkt war 2014 sehr dynamisch und von einem intensiven Wettbewerb geprägt, vor allem getrieben durch die starke Nachfrage nach Smartphones und die zunehmende Zahl von Smartphone-Tarifen. Die mobile Mediennutzung sorgt für weiter steigende Absätze und Umsätze insbesondere bei Smartphones und Tablet-PCs. Laut der Gesellschaft für Unterhaltung- und Kommunikationselektronik (gfu) wurden 2014 rund 7,8 Millionen Tablet-PCs (ein Anstieg um 10,3%) und rund 25 Millionen Smartphones (ein Anstieg um 4,8 %) verkauft.

Die zunehmende Verbreitung von mobilen internetfähigen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets sowie die zunehmende Nutzung von mobilen Datendiensten schlagen sich auch im starken Wachstum der Umsatzerlöse aus mobilen Daten auf dem deutschen Markt nieder: 2014 sind laut Schätzungen von Analysys Mason die mobilen Datenumsätze

gegenüber dem Vorjahreszeitraum um über 20% gestiegen. Die Umsätze aus mobiler Telefonie und SMS dagegen entwickelten sich rückläufig, getrieben durch Preisverfall, Regulierungseffekte sowie ein verändertes Kundenverhalten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt. Nach dem Zusammenschluss von Telefónica Deutschland Group mit der E-Plus Gruppe besteht dieser aus drei Netzbetreibern und mehreren Service Providern. Ende Dezember 2014 hielt die Telefónica Deutschland Group mit über 42 Mio. Anschlüssen einen Marktanteil von 37,4% und ist damit der größte deutsche Mobilfunknetzbetreiber gemessen an Kunden.
(Quelle: Unternehmensdaten, Gesellschaft für Unterhaltung- und Kommunikationselektronik (gfu))

Der deutsche Festnetzmarkt
Auch auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Die Anzahl der Teilnehmeranschlüsse legte gegenüber dem Vorjahr um rund 4% zu und die Kundenbasis wuchs bis Ende Dezember 2014 auf etwa 29,6 Mio. an. Der Anteil von DSL-Anschlüssen beträgt hier knapp 80%.
(Quelle: Analysys Mason: Telecoms Market Matrix Western Europe Q4 2014, April 2015)

Größter DSL-Anbieter in Deutschland ist die Deutsche Telekom AG, Bonn. Die Telefónica Deutschland Group und andere bedeutende Akteure auf dem Breitband-Internetmarkt mieten die entbündelten Teilnehmeranschlüsse (Unbundled Local Loop, ULL) von der Deutschen Telekom AG.

2.1.2 Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entscheidungen zu der im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 im Abschnitt „Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group" dargestellten Situation ausgeführt.

Die künftige Entwicklung der GSM-Lizenzen
Im Anschluss an die am 28. Januar 2015 getroffene und veröffentlichte Entscheidung der Präsidentenkammer der Bundesnetzagentur (BNetzA) über die Anordnung und die Wahl des Vergabeverfahrens sowie die Vergaberegeln und Auktionsregeln zur Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz hat die Telefónica Deutschland Group am 5. März 2015 bei der Bundesnetzagentur einen Antrag auf Zulassung zur Auktion eingereicht. Mit Bescheid vom 22. April 2015 hat die Präsidentenkammer der BNetzA die Telefónica Deutschland Group zusammen mit der Telekom Deutschland GmbH und der Vodafone GmbH zur Auktion zugelassen. Der Beginn der Auktion wurde von der BNetzA auf den 27. Mai 2015 festgesetzt.

Am 29. April 2015 und entsprechend des Antrags der Telefónica Deutschland Group hat das Verwaltungsgericht Köln im Eilverfahren entschieden, dass die Hauptklagen der Telefónica Deutschland Group gegen die Anordnung der BNetzA vom 4. Juli 2014 zur früheren Rückgabe der GSM Frequenzen aufschiebende Wirkung haben. Über die Hauptklagen wurde noch nicht entschieden.

Entscheidungen hinsichtlich der Mobilfunkterminierungsentgelte (MTR)
Für den Zeitraum ab dem 1. Dezember 2014 hat die BNetzA ihre endgültige Entscheidung am 24. April 2015 getroffen und ihre vorläufige Entscheidung mit Entgelten in Höhe von 1,72 EUR-Cent pro Minute für den Zeitraum vom 1. Dezember 2014 bis 30. November 2015 und 1,66 EUR-Cent pro Minute für den Zeitraum vom 1. Dezember 2015 bis 30. November 2016 endgültig bestätigt. Die Entgelte sind für alle deutschen Mobilfunknetzbetreiber symmetrisch.

Entscheidungen hinsichtlich der Terminierungsentgelte für Festnetze (FTR)
Im Anschluss an die von der BNetzA am 28. November 2014 für die alternativen Teilnehmernetzbetreiber und somit auch gegenüber der Telefónica Deutschland Group erlassene vorläufige Entscheidung über die ab dem 1. Dezember 2014 geltenden lokalen FTR in Höhe von 0,24 EUR-Cent pro Minute (peak und off-peak) mit einer Laufzeit bis 31. Dezember 2016 und der am 18. Januar 2015 bei der EU-Kommission erfolgten Notifizierung dieser Entgeltentscheidungen, äußerte die EU-Kommission zwischenzeitlich erhebliche Bedenken gegen die Entgeltmethode und die Entgelthöhe. Mit einer finalen Entscheidung der Bundesnetzagentur ist frühestens im zweiten Quartal 2015 zu rechnen.

Transparenz-Verordnung der Bundesnetzagentur
Mit dem Inkrafttreten der Verordnung wird Mitte 2015 gerechnet. Infolge verlängerter Umsetzungsfristen werden Teile der Verordnung Ende 2015 in Kraft treten.

„Digital Single Market"-Initiative der EU-Kommission
Im Jahr 2013 veröffentliche die EU-Kommission den Entwurf einer Verordnung zur Neuordnung des Digitalen Binnenmarktes, die sogenannte Digital Single Market Regulation. Nach der Neuwahl des Europäischen Parlaments und der Konstituierung einer neuen EU-Kommission in 2014 wurde das Gesetzgebungsvorhaben in zwei Teile gespalten. Ein Teil befasst sich mit der Regulierung des Telekommunikationsmarktes, das sogenannte Telecom Single Market Package. Dieses soll nach Willen von EU-Kommission und Mitgliedsstaaten der Europäischen Union noch in 2015 zum Abschluss kommen. Vorgesehen ist darin eine europaweit harmonisierte Regulierung der Netzneutralität und von Roaming. Der andere Teil soll sich mit weitergehenden regulatorischen Fragen im Umfeld des europäischen Informations- und Telekommunika-

tionsmarktes befassen. Die EU-Kommission will im Mai 2015 ihre Ideen zu diesem nunmehr wieder Digital Single Market Package benannten Gesetzespaket präsentieren.

2.2 Überblick über das erste Quartal 2015

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 hat sich der Umfang der Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater Ausweis der Geschäftsentwicklung der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, erfolgt daher in diesem Abschnitt eine Darstellung ausgewählter Kennzahlen ausschließlich auf kombinierter[1] Basis.

Im ersten Quartal 2015 erreichte die Telefónica Deutschland Group wichtige Meilensteine bei der Integration und gleichzeitig ein solides Ergebnis, das den anhaltenden Fokus auf Daten-Monetarisierung, einen günstigen Tariffmix bei Neu- und Bestandskunden der Premiummarken sowie den wertorientierten Ansatz in der Vermarktung von Mobilfunk-Hardware seit Jahresbeginn widerspiegelt. Im gleichen Zeitraum wies der deutsche Mobilfunkmarkt im Premiumsegment ein stabiles Preisumfeld auf. Vor diesem Hintergrund untermauert der positive operative Start der Telefónica Deutschland Group in das Geschäftsjahr 2015, dass der Ausblick für 2015 und die Synergieziele erreicht werden können.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen entwickelten sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2015 positiv und stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,5% auf insgesamt 1.354 Mio. EUR, ein Ergebnis, das unseren Erwartungen entspricht. Der Anstieg ist in erster Linie auf die starke Geschäftsaktivität in den vorangegangenen Quartalen sowie auf die steigende Datennutzung durch unsere Kunden zurückzuführen, angekurbelt durch die Anfrage nach LTE. Sonstige Effekte, wie die geringere Nutzung der traditionellen Text-Messaging-Dienste und die Verlängerung abgelaufener langfristiger Verträge zu niedrigeren Tarifen bei Premiumkunden, wirkten sich weniger verwässernd aus als in vorangegangenen Quartalen. Im Einklang mit unserer Vision, das führende Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden, werden wir uns noch stärker auf die Entwicklung unserer Kundenbasis konzentrieren und unseren Kunden und Partnern weiterhin das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bieten und den Schwerpunkt auf der Monetarisierung des Datengeschäfts beibehalten. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen während der ersten drei Monate des Geschäftsjahres bestätigen den Ausblick für das Gesamtjahr, dass diese im Vergleich zu einem kombinierten Vorjahreswert von 5.528 Mio. EUR weitgehend stabil bleiben.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) belief sich im ersten Quartal 2015 auf 395 Mio. EUR. Ohne den Ertrag in Höhe von 17 Mio. EUR aus dem Verkauf der yourfone GmbH belief sich das um Sondereffekte bereinigte OIBDA im ersten Quartal 2015 auf 378 Mio. EUR, ein Anstieg um 5,7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf kombinierter Basis. Gründe hierfür sind die positive Entwicklung der Umsatzerlöse und ein stärkerer Fokus auf Bestandskunden sowie eine wertoptimierte Vermarktung von Mobilfunk-Hardware. Diese Entwicklung entspricht unseren Erwartungen und bestätigt das Ziel, unser um Sondereffekte bereinigtes OIBDA ausgehend von einer kombinierten[1] Basis im Geschäftsjahr 2014 von 1.461 Mio. EUR um mehr als 10% zu steigern, da die Synergien aus der Integration der E-Plus Gruppe insbesondere ab der zweiten Jahreshälfte dem Ergebnis zugutekommen werden.

Der Investitionsaufwand (CapEx) belief sich im Zeitraum von Januar bis März 2015 auf 221 Mio. EUR, ein Plus von 2,9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf kombinierter Basis. Schwerpunkt für die Telefónica Deutschland Group blieb der beschleunigte Ausbau des LTE-Netzes, wobei die Priorität eindeutig im städtischen Raum lag. Gleichzeitig erleben unsere Kunden durch die Einführung von National Roaming im UMTS-Netz seit Anfang April 2015 bereits die ersten greifbaren Vorteile des Zusammenschlusses der beiden Netzwerke. Die Entwicklung des Investitionsaufwandes (CapEx) entspricht unseren Erwartungen und befindet sich im Einklang mit unserem Ausblick für 2015 einen Rückgang im hohen einstelligen Prozentbereich gegenüber dem kombinierten[1] Vorjahreswert von 1.161 Mio. EUR zu erreichen.

Wesentliche Ereignisse

Integration und Transformation

Der Formwechsel der E-Plus Mobilfunk in eine GmbH wurde am 26. Januar 2015 im Handelsregister eingetragen. Am 4. Februar 2015 wurde ein Ergebnisabführungsvertrag mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Wirkung zum 1. Januar 2015 geschlossen, sodass mit Wirkung zum 1. Januar 2015 die E-Plus Mobilfunk GmbH einschließlich deren Organgesellschaften in die ertragsteuerliche Organschaft der Telefónica Deutschland Group einbezogen wird.

1 Kombinierte Zahlen für 2013 und 2014 basieren auf Schätzungen und sind das Ergebnis aus Aggregierung und anschliessender Konsolidierung der Finanzdaten der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien. Darüber hinaus sind die kombinierten Zahlen um wesentliche Sondereffekte wie Kapitalerträge oder Restrukturierungskosten, die auf Schätzungen des Telefónica Deutschland Managements basieren und welche wir als vergleichbare Basis als aussagekräftig halten, angepasst. Die Kombinierten Finanzdaten sind nicht notwendigerweise indikativ für ein Resultat, das sich ergeben hätte falls das Unternehmen während des präsentierten Jahres alleinstehend gewesen wäre, und auch nicht für zukünftige Ergebnisse des Unternehmens. Die Präsentation der kombinierten Finanzinformationen beruht auf bestimmten Annahmen und ist nur illustrativ gedacht. Die kombinierten Informationen beschreiben eine hypothetische Situation, und deshalb auf Grund ihrer Natur, spiegelt deren Präsentation nicht die eigentlichen Resultate der Geschäftstätigkeiten wider. Das angenommene Datum der Akquisition ist der Anfang des Kalenderjahres 2014.

Yourfone
Der Vollzug des Verkaufs der yourfone GmbH an Drillisch erfolgte am 2. Januar 2015. Telefónica Deutschland Group verzeichnete im ersten Quartal 2015 Nettozuflüsse in Höhe von 68 Mio. EUR aus dem Verkauf und erzielte einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 17 Mio. EUR, der in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst wurde.

Rahmensozialplan
Vorstand und Betriebsräte der Telefónica Deutschland Group haben sich im Februar 2015 auf einen bis Ende 2018 geltenden Rahmensozialplan geeinigt. Auf Basis der darin getroffenen Regelungen konnte die Umsetzung des im Herbst 2014 beschlossenen Abfindungsprogramms wie geplant im ersten Quartal 2015 starten. Damit schafft Telefónica Deutschland Group Klarheit für die Mitarbeiter und treibt die Integration im Zuge des Anfang Oktober vollzogenen Erwerbs der E-Plus Gruppe weiter voran.

Platzierung einer Schuldscheindarlehens-/Namensschuldverschreibungstransaktion
Die Telefónica Deutschland Group hat am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen abgeschlossen. Die Transaktion wurde mit einem Zielvolumen von 250 Mio. EUR am 2. Februar 2015 angekündigt und auf Basis einer hohen Überzeichnung mit einem Volumen von 300 Mio. EUR abgeschlossen.

Im Format Schuldscheindarlehen wurden unbesicherte Tranchen mit Laufzeiten von 5, 8 und 10 Jahren begeben, jeweils sowohl mit variabler und mit fester Verzinsung. Im Format Namensschuldverschreibung wurden unbesicherte Tranchen mit fester Verzinsung mit Laufzeiten von 12, 15 und 17 Jahren begeben. Alle Tranchen wurden von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, ausgegeben.

Die Verzinsung der 52 Mio. EUR großen fixen Tranche mit 5-jähriger Laufzeit beträgt 0,961%, die Verzinsung der 60,5 Mio. EUR großen variablen Tranche 6-Monats Euribor + 65 bps Marge.

Die Verzinsung der 19,5 Mio. EUR großen fixen Tranche mit 8-jähriger Laufzeit beträgt 1,416%, die Verzinsung der 1,5 Mio. EUR großen variablen Tranche 6-Monats Euribor + 85 bps Marge.

Die Verzinsung der 29,5 Mio. EUR großen fixen Tranche mit 10-jähriger Laufzeit beträgt 1,769%, die Verzinsung der 9 Mio. EUR großen variablen Tranche 6-Monats Euribor + 105 bps Marge.

Das Volumen der 12, 15, und 17-jährigen Tranchen beträgt jeweils 3 Mio. EUR, 33 Mio. EUR und 92 Mio. EUR, die jeweilige Verzinsung beträgt 2,000%, 2,250% und 2,375%.

Alle Tranchen wurden zu par ausgegeben.

Die Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen können in einem Mindestbetrag von 500.000 EUR übertragen werden.

Der Emissionserlös der Gesamttransaktion wird für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Veränderungen im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland
María Pilar López Álvarez schied zum Ablauf der am 12. Mai 2015 angesetzten ordentlichen Hauptversammlung, auf der über die Wahl ihres Nachfolgers entschieden wurde, aus dem Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland aus (Abschnitt 3 Nachtragsbericht).

Erklärung der Telefónica Deutschland zum Zulassungsantrag der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zur Vergabe von Frequenzen unter „Projekt 2016" der Bundesnetzagentur
Im Rahmen der Vergabe von Frequenzen unter „Projekt 2016" der Bundesnetzagentur in den Bereichen bei 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie bei 1,5GHz für den drahtlosen Netzzugang zum Angebot von Telekommunikationsdiensten verpflichtet sich die Telefónica Deutschland Holding AG als Muttergesellschaft der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG unbeschränkt dafür Sorge zu tragen, dass die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG in der Weise ausgestattet ist, dass ihr sämtliche für die Erfüllung eines Gebots zum Erwerb von Frequenzen im Versteigerungsverfahren erforderlichen finanziellen Mittel zur Verfügung stehen und sämtliche erforderlichen Mittel für die geplanten Investitionen in den Auf- und Ausbau sowie den Betrieb des Funknetzes dauerhaft zur Verfügung stehen werden. Diese Verpflichtungen orientieren sich an den vorgegebenen Versorgungsverpflichtungen und deren Zeitrahmen.

Vergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz
Im Anschluss an die am 28. Januar 2015 getroffene und veröffentlichte Entscheidung der Präsidentenkammer der Bundesnetzagentur (BNetzA) über die Anordnung und die Wahl des Vergabeverfahrens sowie die Vergaberegeln und Auktionsregeln zur Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz hat die Telefónica Deutschland Group am 5. März 2015 bei der Bundesnetzagentur einen Antrag auf Zulassung zur Auktion eingereicht. Die Telefónica Deutschland Group hat gegen die Entscheidung der Präsidentenkammer zunächst rein fristwahrend Klage eingereicht, über die bislang aber noch nicht entschieden worden ist. Am 22. April 2015 wurde über die Zulassungsanträge zur Auktion entschieden. Der Beginn der Auktion ist von der BNetzA derzeit für den 27. Mai 2015 vorgesehen (Abschnitt 3. Nachtragsbericht).

Hauptversammlung
Am 30. März 2015 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland die ordentliche Hauptversammlung über das Geschäfts-

jahr 2014 für den 12. Mai 2015 einberufen (Abschnitt 3 Nachtragsbericht).

2.2.1 Ertragslage

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 hat sich die Ertragslage der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater Ausweis der Ertragslage der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, erfolgt im Folgenden eine Darstellung ausgewählter Kennzahlen auch auf kombinierter[1] Basis:

Die Umsatzerlöse beliefen sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 auf insgesamt 1.901 Mio. EUR. Kombiniert[1] hätten die Umsatzerlöse im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 bei 1.847 Mio. EUR gelegen. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beliefen sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 auf 1.354 Mio. EUR beziehungsweise 1.333 Mio. EUR auf kombinierter[1] Basis im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) vor Sondereffekten belief sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 auf 378 Mio. EUR beziehungsweise auf einer kombinierten[1] Basis auf 357 Mio. EUR im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014.

Eine Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Vorjahr finden Sie in Tabelle 3 auf Seite 26.

2.2.1.1 Umsatzerlöse

Im ersten Quartal 2015 wurden Umsatzerlöse in Höhe von 1.901 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Zuwachs von 779 Mio. EUR oder 69,4 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Anstieg der Umsatzerlöse begründet sich vorrangig durch den Zuwachs der Umsatzerlöse aus Mobilfunk infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014. Bei Berücksichtigung kombinierter[1] Zahlen für das erste Quartal 2014 wäre ein Zuwachs von 53 Mio. EUR bzw. 2,9% erreicht worden. Dies ist insbesondere auf einen Anstieg der Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware zurückzuführen. Aufgrund einer gesunkenen DSL-Kundenbasis wurden geringere Umsätze aus Festnetz/DSL realisiert. Positiv beeinflusst wurden die Umsatzerlöse weiterhin durch das Wachstum im mobilen Datengeschäft. **— Tab. 2**

Umsatzerlöse aus Mobilfunk

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, bestehend aus Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, beliefen sich im ersten Quartal 2015 auf 1.636 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 809 Mio. EUR oder 97,8%.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beruhen größtenteils auf den Grundgebühren und den erhobenen Gebühren für Sprach- (einschließlich ein- und ausgehender Anrufe), Messaging- (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte (interconnection fees) enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und SMS-Nachrichten bezahlt und über unser Netz zugestellt wurden. Im ersten Quartal 2015 betrugen die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen 1.354 Mio. EUR. Dies entspricht einer Erhöhung gegenüber der Vergleichsperiode um 647 Mio. EUR oder 91,6 % und beruht insbesondere auf der gestiegenen Kundenbasis infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe. Bei Berücksichtigung kombinierter[1] Zahlen für das erste Quartal 2014 wäre ein Zuwachs von 21 Mio. EUR bzw. 1,5% erreicht worden.

Dieses positive Wachstum ist zum einen begründet in der Hinzugewinnung und Bindung profitabler Neukunden und Bestandskunden. Die Mobilfunk Nettoneukunden beliefen sich im ersten Quartal 2015 auf 54 Tsd. (Q1 2014 kombiniert: 35 Tsd.). Zum anderen ist eine anhaltend starke Nachfrage nach Datendiensten (z.B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte) zu verzeichnen, zusätzlich begünstigt durch die Freischaltung unserer O_2 Vertragskunden für den Zugang zum LTE-Netz.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware unterliegen Schwankungen, insbesondere aufgrund der Abhängigkeit vom Verkaufsstart neuer Endgeräte. Im ersten Quartal 2015 wurden Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware von 282 Mio. EUR erreicht. Neben den zusätzlichen Umsatzerlösen infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe trugen auch gestiegene Verkaufszahlen von Endgeräten zu der Erhöhung um 162 Mio. EUR bzw. 134,5 % im Vergleich zum Vorjahr bei. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O_2 My Handy“-Modells, bei den bisherigen E-Plus Marken den Hardwareanteil aus gebündelten Produkten (Hardware-Bündelangebote) sowie die Umsatzerlöse aus Barverkäufen. Darüber hinaus enthalten die Umsatzerlöse weitere Ertragskomponenten aus dem Mobilfunkgeschäft wie Aktivierungsgebühren sowie Zubehör.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Im ersten Quartal 2015 wurden im Festnetz- und DSL-Geschäft Umsatzerlöse von 261 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 32 Mio. EUR oder 10,9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der gesunkenen Kundenbasis bei insgesamt wettbewerbsintensiven Marktbedingungen wirkten eine gute Nachfrage nach unseren neuen „O_2 DSL All-in“-Tarifen sowie die weiterhin positive Kundenentwicklung im VDSL Geschäft entgegen. Die Umsatzerlöse aus dem Festnetz- und DSL-Geschäft bestehen hauptsächlich aus Umsatzerlösen aus dem

DSL-Servicegeschäft, Einnahmen aus dem Festnetzgeschäft, Aktivierungsgebühren aus dem DSL-Geschäft sowie aus dem Verkauf von DSL-Hardware. Des Weiteren sind Umsatzerlöse aus dem DSL- Servicegeschäft mit Großkunden aus der Terminierung mit anderen Telekommunikationsgesellschaften enthalten.

Sonstige Umsatzerlöse
Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf Neugeschäfte wie Werbung und Finanzdienstleistungen, z.B. den mobilen Angebotsservice „O_2 More Local“ oder das mobile Bezahlsystem „mpass“. Insbesondere durch die Zunahme von mobilen Marketingaktivitäten erhöhte sich diese Position im ersten Quartal 2015 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 94,6% auf einen Umsatz von 3 Mio. EUR.

2.2.1.2 Periodenergebnis

Im ersten Quartal 2015 erhöhten sich die betrieblichen Aufwendungen, bestehend aus Materialaufwand und bezogenen Leistungen sowie Personalaufwand wie auch sonstigen Aufwendungen, um 643 Mio. EUR bzw. 70,8% auf 1.552 Mio. EUR. Der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen begründet sich vorrangig aus dem Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014.

Der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen umfassen hauptsächlich Zusammenschaltungskosten, die entstehen, wenn unsere Kunden mit anderen Mobilfunknetzen verbunden werden. Des Weiteren spiegelt diese Position die Kosten für verkaufte Geräte, insbesondere die Verkäufe im Rahmen z.B. des „O_2 My Handy“-Modells wider. Darüber hinaus sind in diesem Posten die Aufwendungen für Mietleitungen und den Erwerb von entbündelten Anschlüssen (ULL) enthalten sowie die Kosten für die Anmietung von Räumlichkeiten für Netzeinrichtungen. Im ersten Quartal 2015 beliefen sich der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen auf 659 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 232 Mio. EUR oder 54,3% gegenüber dem Vorjahreszeitraum insbesondere infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe. Die Aufwendungen für verkaufte Endgeräte erhöhten sich in geringerem Maße als die entsprechenden Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware.

Der Personalaufwand erhöhte sich im ersten Quartal 2015 um 71 Mio. EUR bzw. um 65,8% auf 179 Mio. EUR, insbesondere durch den erhöhten Aufwand infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe.

Die sonstigen Aufwendungen umfassen in erster Linie die an Händler gezahlten Provisionen, Vermarktungskosten, Aufwendungen für die Kundenbetreuung und das Outsourcing von administrativen Aufgaben, Aufwendungen für Hardware und die Instandhaltung der IT-Infrastruktur, Pachtaufwendungen für Anlagen und Räumlichkeiten sowie Energiekosten. Im ersten Quartal 2015 betrugen die sonstigen Aufwendungen 713 Mio. EUR, was einer Erhöhung um 340 Mio. EUR bzw. 91,1% gegenüber dem ersten Quartal 2014 entspricht. Dieser Anstieg ist insbesondere begründet in dem erhöhten Aufwand infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe. Durch die Fokussierung der kommerziellen Ausgaben konnten erste Einsparungen insbesondere bei der Kundengewinnung im neuen Unternehmensverbund erreicht werden. Dem stehen erhöhte Aufwendungen für Kundenbindung und betreuung gegenüber, die durch die Einsparungen nicht kompensiert werden konnten.

Im ersten Quartal 2015 wurde ein OIBDA nach Sondereffekten in Höhe von 395 Mio. EUR erreicht, was einem Anstieg um 161 Mio. EUR oder 68,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum insbesondere infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 entspricht. Die resultierende OIBDA-Marge liegt mit 20,8% auf dem Vorjahresniveau (Q1 2014: 20,9%). Unter Berücksichtigung kombinierter[1] Zahlen des ersten Quartals 2014, wäre ein Zuwachs von 38 Mio. EUR bzw. 10,6% erreicht worden.

Bereinigt um Sondereffekte wurde im ersten Quartal 2015 ein OIBDA in Höhe von 378 Mio. EUR erzielt (Q1 2014: 234 Mio. EUR). Der Sondereffekt betrifft im ersten Quartal 2015 einen einmaligen Gewinn aus dem Verkauf der yourfone GmbH in Höhe von 17 Mio. EUR. Ohne diesen Sondereffekt hätte der Anstieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 61,3% betragen, da die Fokussierung auf unsere Kundenbasis zu erhöhten Kundenbindungs- und -betreuungskosten führte.

2 — Aufgliederung Umsatzerlöse

	1. Januar bis 31. März			
(In Millionen EUR)	**2015**	2014	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	**1.636**	**827**	**809**	**98**
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.354	707	647	92
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	282	120	162	> 100
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	**261**	**293**	**(32)**	**(11)**
Sonstige Umsatzerlöse	**3**	**2**	**2**	**95**
Umsatzerlöse	**1.901**	**1.122**	**779**	**69**

Unter Berücksichtigung kombinierter[1] Zahlen des ersten Quartals 2014, wäre ein Zuwachs von 20 Mio. EUR bzw. 5,7% erreicht worden. Die resultierende OIBDA-Marge vor Sondereffekten läge mit 19,9% über dem Vorjahresniveau von 19,3% auf kombinierter[1] Basis im ersten Quartal 2014. Hier spiegelt sich die Realisierung höherer Umsatzerlöse und der gestiegene Wertbeitrag aus dem mobilen Datengeschäft sowie die Fokussierung unserer kommerziellen Ausgaben wider.

Mit 555 Mio. EUR sind die Abschreibungen im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr (Q1 2014: 267 Mio. EUR) um 288 Mio. EUR beziehungsweise 108% angestiegen. Dieser Anstieg ist insbesondere auf den Einbezug von E-Plus, die hieraus entstandene Abschreibung der Kundenbeziehungen sowie die Verkürzung der Restlaufzeiten als Auswirkung der Konsolidierung der beiden Netzwerke zurückzuführen (weitere Informationen siehe Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen in Abschnitt 2.2.3 Vermögenslage.)

Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich das Betriebsergebnis um 127 Mio. EUR bzw. 388,4% auf –160 Mio. EUR (Q1 2014: –33 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis zum 31. März 2015 betrug –16 Mio. EUR (Q1 2014: –8 Mio. EUR) und ist im Wesentlichen aufgrund der höheren Verschuldung des Unternehmens im Vergleich zum Vorjahrezeitraum angestiegen. Im Finanzergebnis sind hautpsächlich Zinsen für die im November 2013 und Februar 2014 emittierten Anleihen, sowie Zinsen aus der Verpflichtung für Finanzierungsleasing enthalten.

Die Telefónica Deutschland Group verzeichnete im ersten Quartal 2015 kein positives zu versteuerndes Einkommen und wird folglich erneut keine laufenden Ertragsteuern zahlen.

Aus den oben genannten Effekten ergibt sich für den Dreimonatszeitraum 2015 ein Ergebnis in Höhe von –176 Mio. EUR, ein Rückgang in Höhe von 136 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreswert von –40 Mio. EUR.

2.2.2 Finanzlage

2.2.2.1 Finanzierungsanalyse

Nettofinanzschulden

Die Tabelle 4 auf Seite 27 zeigt die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden – d.h. den Saldo aus zinstragenden Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel und der zinstragenden finanziellen Vermögenswerte und Forderungen.

Die Nettofinanzschulden stiegen im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 117 Mio. EUR auf 120 Mio. EUR zum 31. März 2015 an, woraus ein Nettoverschuldungsgrad[2] in Höhe von 0,1x resultiert.

Die Grafik auf Seite 27 veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden während der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2015.

2 Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA vor Sondereffekten. Für die Berechnung des Verschuldungsgrads auf Basis des OIBDA der letzten zwölf Monate, welche den Zeitraum vor dem Zusammenschluss mit E-Plus betrifft, wird ein kombiniertes OIBDA angewendet. Dieses kombinierte OIBDA beinhaltet das OIBDA der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien für die gesamten zwölf Monate, so als ob der Zusammenschluss bereits am Anfang der Zwölf-Monats-Periode stattgefunden hätte.

3 — Konzerngewinn- und Verlustrechnung

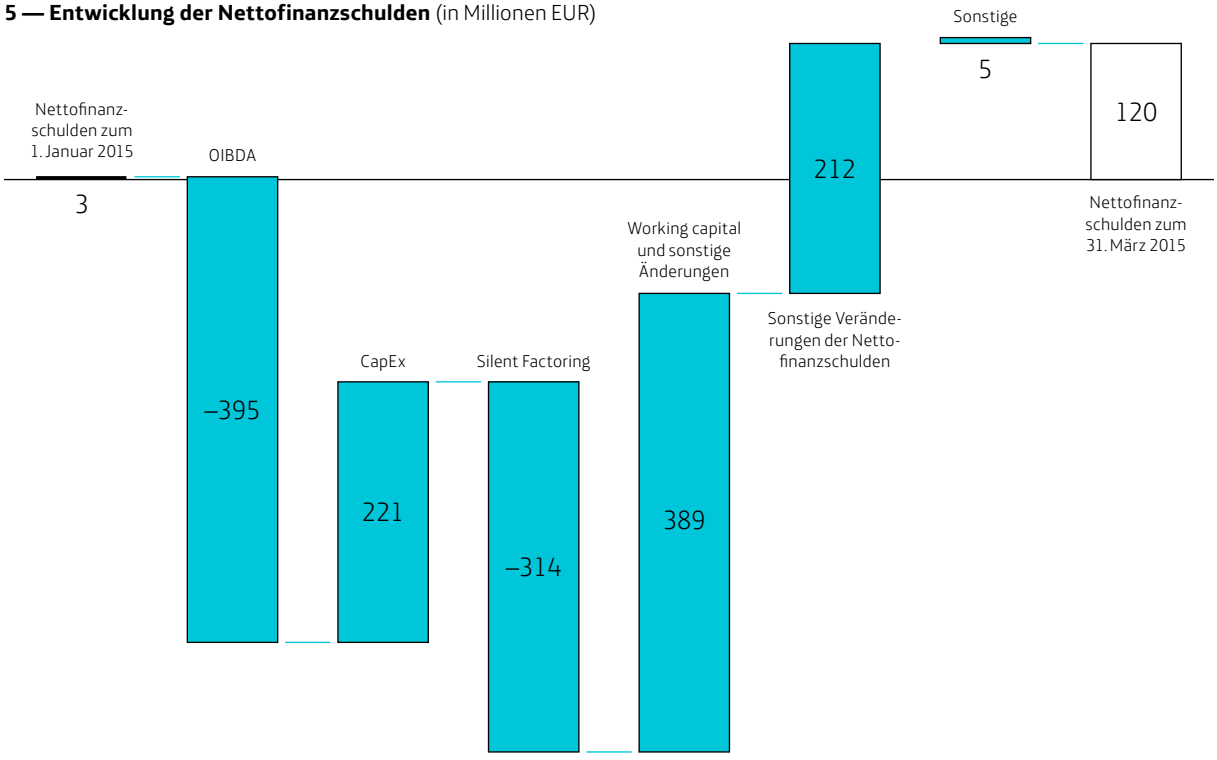
	1. Januar bis 31. März			
(In Millionen EUR)	2015	2014	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	**1.901**	**1.122**	**779**	**69,4**
Sonstige Erträge	46	21	26	> 100,0
Betriebliche Aufwendungen	(1.552)	(909)	(643)	70,8
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(659)	(427)	(232)	54,3
Personalaufwand	(179)	(108)	(71)	65,8
Sonstige Aufwendungen	(713)	(373)	(340)	91,1
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	**395**	**234**	**161**	**68,8**
OIBDA-Marge	**20,8%**	**20,9%**		**(0,1-p.)**
Abschreibungen	(555)	(267)	(288)	> 100,0
Betriebsergebnis	**(160)**	**(33)**	**(127)**	**> 100,0**
Finanzergebnis	(16)	(8)	(9)	> 100,0
Ergebnis vor Steuern	**(176)**	**(40)**	**(136)**	**> 100,0**
Ertragsteuern	0	0	(0)	(99,9)
Periodenergebnis	**(176)**	**(40)**	**(136)**	**> 100,0**

4 — Konsolidierte Nettofinanzschulden

(In Millionen EUR)	Zum 31. März 2015	Zum 31. Dezember 2014	Veränderung	% Veränd.
A Liquidität	**1.997**	**1.702**	**295**	**17,3**
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	**315**	**456**	**(142)**	**(31,0)**
C Kurzfristige Finanzschulden	**559**	**612**	**(52)**	**(8,5)**
D=C–A–B Kurzfristige Nettofinanzschulden	**(1.752)**	**(1.547)**	**(205)**	**13,3**
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte	**174**	**250**	**(76)**	**(30,4)**
F Langfristige Finanzschulden	**2.047**	**1.800**	**246**	**13,7**
G=F–E Langfristige Nettofinanzschulden	**1.872**	**1.550**	**322**	**20,8**
H=D+G Nettofinanzschulden[1]	**120**	**3**	**117**	**> 100,0**

1 Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.
B + E Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten Handset-Forderungen (kurzfristig: 313 Mio. EUR in 2015 und 454 Mio. EUR in 2014; langfristig: 159 Mio. EUR in 2015 und 236 Mio. EUR in 2014), die positive Wertentwicklung des Fair value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden (kurzfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 2 Mio. EUR in 2014; langfristig: 14 Mio. EUR in 2015 und 12 Mio. EUR in 2014) sowie ausgegebene Darlehen an Dritte (kurzfristig: 0 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014; langfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014)
C + F Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen (1.410 Mio. EUR in 2015 und 1.115 Mio. EUR in 2014), sonstige Darlehen (725 Mio. EUR in 2015 und 726 Mio. EUR in 2014) sowie Leasingschulden (kurzfristig: 328 Mio. EUR in 2015 und 374 Mio. EUR in 2014; langfristig: 142 Mio. EUR in 2015 und 197 Mio. EUR in 2014)
Anmerkung: Die Handset-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen.

5 — Entwicklung der Nettofinanzschulden (in Millionen EUR)



2.2.2.2 Liquiditätsanalyse

Konzernkapitalflussrechnung
Es folgt eine Analyse der Entwicklung der Zahlungsflüsse der Telefónica Deutschland Group im Berichtszeitraum 2015 und 2014. Die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit beinhalten die entsprechenenden Cashflows aus fortgeführter Geschäftstätigkeit.

Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit
Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit belief sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2015 auf 339 Mio. EUR und lag damit 58 Mio. EUR über dem Vorjahreswert (281 Mio. EUR). Grund für diesen Anstieg ist in erster Linie ein Rückgang des Working Capital. Dieser Rückgang des Working Capital wird von einem Anstieg des OIBDA (Q1 2015: 395 Mio. EUR) um 161 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr ausgeglichen (Q1 2014: 234 Mio. EUR).

Cashflow aus der Investitionstätigkeit
Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2015 auf –239 Mio. EUR. Im Vergleich zum 31. März 2014 nahm der Mittelabfluss um 65 Mio. EUR zu (Q1 2014: –174 Mio. EUR).

Die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte[3] beliefen sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2015 auf 308 Mio. EUR (Q1 2014: 167 Mio. EUR). Diese betreffen hauptsächlich Investitionen in die Einführung des 4G-Netzes (LTE), die Erweiterung der Funktionsfähigkeit der 3G-Technologie, die Leistungssteigerung sowie eine verbesserte Abdeckung der drahtlosen Netzwerke.

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit
Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit belief sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2015 auf 195 Mio. EUR. Der Mittelzufluss ging damit gegenüber dem Vorjahr (Q1 2014: 370 Mio. EUR) um 175 Mio. EUR zurück. Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit ist in erster Linie auf die im März 2015 ausgegebenen Schuldscheine mit einem Nennwert von 300 Mio. EUR zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch Mittelabflüsse hauptsächlich aus der Erfüllung bestehender Leasingvereinbarungen ausgeglichen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
Aufgrund der oben beschriebenen Mittelzuflüsse/(-abflüsse) nahmen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gegenüber dem Stichtag des 31. Dezember 2014 um 295 Mio. EUR zu. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum 31. März 2015 auf 1.997 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 1.702 Mio. EUR).

Free Cashflow
Der Free Cashflow[4] vor Dividendenzahlungen sank um 8 Mio. EUR und lag im Dreimonatszeitraum zum 31. März 2015 bei 100 Mio. EUR (Q1 2014: 107 Mio. EUR). Diese Entwicklung ergibt sich im Wesentlichen aus dem Anstieg des Operating Cashflow[5] (OpCF) um 72 Mio. EUR, dem Rückgang der Veränderung des Working Capitals um 125 Mio. EUR sowie erhaltenen Zahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen in Höhe von 68 Mio. EUR.

Der Operating Cashflow erreichte 175 Mio. EUR und stieg damit um 72 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Anstieg des Operating Cashflow ist das Ergebnis eines im Vergleich zu 2014 höheren OIBDA (Q1 2015: 395 Mio. EUR; Q1 2014: 234 Mio. EUR), vermindert um höhere Investitionsausgaben (Q1 2015: 221 Mio. EUR; Q1 2014: 132 Mio. EUR).

3 Die Investitionsausgaben bzw. CapEx (Q1 2015: 221 Mio. EUR; Q1 2014: 132 Mio. EUR); zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (Q1 2015: 63 Mio. EUR; Q1 2014: 3 Mio. EUR); und zuzüglich der Veränderung der Rückstellungen für ausstehende Rechnungen für Investitionen (Q1 2015: 24 Mio. EUR; Q1 2014: 32 Mio. EUR) ergeben Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 308 Mio. EUR in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2015 (Q1 2014: 167 Mio. EUR).

4 Vgl. Geschäftsbericht 2014, S. 34

5 OIBDA minus CapEx

6 — Verkürzte Konzernkapitalflussrechnung

	1. Januar bis 31. März	
(In Millionen EUR)	**2015**	2014
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	**1.702**	**709**
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	339	281
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(239)	(174)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	195	370
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	**295**	**477**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	**1.997**	**1.186**

Die Veränderung des Working Capitals, das von 17 Mio. EUR im ersten Quartal 2014 um 125 Mio. EUR auf –107 Mio. EUR im ersten Quartal 2015 gesunken ist, resultiert vor allem aus einem Anstieg der geleisteten Vorauszahlungen für Mieten für Antennenstandorte.

2.2.3 Vermögenslage

Bei der Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur in Tabelle 8 werden die zum 31. März 2015 bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den Werten zum 31. Dezember 2014 verglichen.

7 — Herleitung des Cashflows und OIBDA minus CapEx

				1. Januar bis 31. März
(In Millionen EUR)	**2015**	2014	Veränderung	% Veränd.
OIBDA	**395**	**234**	**161**	**69**
– CapEx	(221)	(132)	(89)	67
= Operating Cashflow (OpCF)	**175**	**102**	**72**	**71**
+ Silent Factoring[1]	314	178	136	76
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(421)	(161)	(261)	>100
Veränderung des Working Capital	**(107)**	**17**	**(125)**	**>(100)**
+/– (Gewinne) Verluste aus dem Verkauf von Unternehmen	(17)	0	(17)	(100)
+/– Erlöse aus dem Verkauf von Unternehmen	68	(0)	69	> (100)
+/– Erlöse aus dem Verkauf Sachanlagen und andere Effekte	0	1	(1)	(100)
+ Nettozinszahlung	(19)	(4)	(14)	>100
+ Ein-/Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	0	(8)	8	> (100)
= Free Cashflow vor Dividendenzahlungen[2]	**100**	**107**	**(8)**	**(7)**
= Free Cashflow nach Dividendenzahlungen	**100**	**107**	**(8)**	**(7)**

1 Voller Effekt (kumuliert) durch Silent Factoring in Höhe von 314 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2015 und 178 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2014 (Transaktionen fanden im Januar und März 2015 sowie im März, Juni und September 2014 statt).

2 Der Free Cashflow vor Dividendenzahlungen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflow aus der Investitionstätigkeit.

8 — Konzernbilanz

(In Millionen EUR)	**Zum 31. März 2015**	Zum 31. Dezember 2014	Veränderung	% Veränd.
Geschäfts- oder Firmenwerte sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte	8.183	8.355	(172)	(2,1)
Sachanlagen	4.924	5.029	(105)	(2,1)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.568	1.750	(182)	(10,4)
Latente Steueransprüche	581	581	0	0,0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	68	68	(0)	(0,1)
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	432	213	219	> 100,0
Vorräte	134	104	30	28,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.997	1.702	295	17,3
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	0	85	(85)	(100,0)
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	**17.886**	**17.887**	**(1)**	**(0,0)**
Verzinsliche Schulden	2.609	2.415	194	8,0
Rückstellungen	1.117	1.028	89	8,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.246	2.302	(57)	(2,5)
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	26	18	8	46,1
Rechnungsabgrenzungsposten	722	704	18	2,6
Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten	0	40	(40)	(100,0)
Eigenkapital	**11.167**	**11.380**	**(213)**	**(1,9)**

Zum 31. März 2015 weist die Gruppe eine Bilanzsumme in Höhe von 17.886 Mio. EUR auf (31. Dezember 2014: 17.887 Mio. EUR).

Immaterielle Vermögenswerte
Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich zum 31. März 2015 auf 8.183 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 8.355 Mio. EUR). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr betrug 172 Mio. EUR beziehungsweise 2,1% und lag hauptsächlich in der Abschreibung immaterieller Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer begründet. Die Höhe dieser Abschreibungen betrug 285 Mio. EUR (Q1 2014: 114 Mio. EUR). Demgegenüber standen Zugänge in Höhe von 56 Mio. EUR (Q1 2014: 30 Mio. EUR) (im Wesentlichen Softwarezugänge in Höhe von 48 Mio. EUR (Q1 2014: 19 Mio. EUR)).

Sachanlagen
Die Sachanlagen beliefen sich zum 31. März 2015 auf 4.924 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 5.029 Mio. EUR). Damit wurde gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um 105 Mio. EUR beziehungsweise 2,1% ausgewiesen. Im Berichtszeitraum betrugen die Zugänge zu den Sachanlagen 165 Mio. EUR (Q1 2014: 102 Mio. EUR) und betrafen hauptsächlich Investitionen im Zusammenhang mit dem beschleunigten Netzausbau unter anderem durch die Optimierung von UMTS (3G), dem weiteren verstärkten LTE-Ausbau, dem Ausbau der IP-Technologien sowie dem Ausbau der mobilen Datendienste mit noch schnelleren Downloadzeiten. Das Datennetz hat durch Ausbau und Aufbau deutlich an Qualität gewonnen, was vor dem Hintergrund zunehmender Echtzeitkommunikation in „High-Speed“ unverzichtbar ist.

Darüber hinaus wurde ein zusätzlicher Rückstellungsbedarf im Zusammenhang mit Außerbetriebnahme, Rückbau- bzw. Stilllegungsverpflichtungen in Höhe von 57 Mio. EUR aktiviert, überwiegend aufgrund der aktuellen Zinsentwicklung.

Dem Effekt aus den Zugängen standen Abschreibungen in Höhe von 270 Mio. EUR (Q1 2014: 153 Mio. EUR) gegenüber.

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 hat sich der Umfang der Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater Ausweis der Investitionen (CapEx) der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, erfolgt im Folgenden eine Darstellung der Investitionen auch auf kombinierter[1] Basis. Die Investitionen (CapEx) beliefen sich im ersten Quartal 2015 auf 221 Mio. EUR im Vergleich zu 215 Mio. EUR auf einer kombinierten[1] Basis im ersten Quartal 2014. Schwerpunkt der Investitionstätigkeit ist weiterhin der beschleunigte Ausbau des LTE-Netzes.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen
Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen lagen zum 31. März 2015 mit 1.568 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert (31. Dezember 2014: 1.750 Mio. EUR). Ursächlich für die Veränderung um 182 Mio. EUR ist im Wesentlichen der Rückgang der Handset-Forderungen von 690 Mio. EUR auf 473 Mio. EUR, hauptsächlich verursacht durch den Einsatz von Silent Factoring des „O_2 My Handy“-Modells zum 31. März 2015.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte
Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte waren zum 31. März 2015 mit 68 Mio. EUR unverändert zum Vorjahreswert (31. Dezember 2014: 68 Mio. EUR) und umfassten im Wesentlichen die positive Fair-Value-Entwicklung aus zwei Zinsswaps, Beteiligungen an Start-up-Unternehmen, eine Einlage für Silent Factoring sowie Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen.

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte
Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. März 2015 auf 432 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 213 Mio. EUR). Der Anstieg in Höhe von 219 Mio. EUR resultierte hauptsächlich aus der Zunahme der geleisteten Vorauszahlungen für Mieten von Antennenstandorten.

Vorräte
Die Vorräte lagen zum 31. März 2015 bei 134 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 104 Mio. EUR). Ursächlich für den Anstieg in Höhe von 30 Mio. EUR war im Wesentlichen die Vorbereitung auf den Launch neuer Produkte, der für das zweite Quartal 2015 geplant ist.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betrugen zum 31. März 2015 insgesamt 1.997 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 1.702 Mio. EUR). Diese Zunahme um 295 Mio. EUR bzw. 17,3% ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. (Für weitere Informationen verweisen wir auf den Abschnitt 2.2.2.2 Liquiditätsanalyse).

Verzinsliche Schulden
Im Vergleich zum 31. Dezember 2014 stiegen die verzinslichen Schulden von 2.415 Mio. EUR um 194 Mio. EUR auf 2.609 Mio. EUR zum 31. März 2015. Dieser Anstieg resultiert insbesondere aus der am 13. März 2015 abgeschlossenen Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Nominal-Volumen von 300 Mio. EUR. Gegenläufig wirkte sich der Rückgang der Verpflichtung aus Finanzierungsleasingverhältnissen in Höhe von 100 Mio. EUR aus.

Rückstellungen
Die Rückstellungen stiegen gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 89 Mio. EUR oder 8,6% auf 1.117 Mio. EUR. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der Pensionsrückstellungen um 39 Mio. EUR sowie auf die Erhöhung der Rückstellungen für Rückbau und Entfernung von Vermögenswerten von 56 Mio. EUR zurückzuführen. Die Erhöhung ist fast ausschließlich auf die aktuelle Zinsentwicklung zurückzuführen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten
Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten beliefen sich zum 31. März 2015 auf 2.246 Mio. EUR. Gegenüber dem 31. Dezember 2014 (2.302 Mio. EUR) entspricht dies einem Rückgang von 57 Mio. EUR oder 2,5% und resultiert aus dem Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 2.108 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014 um 44 Mio. EUR auf 2.064 Mio. EUR zum 31. März 2015 sowie aus dem Rückgang der sonstigen Verbindlichkeiten von 194 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014 um 12 Mio. EUR auf 182 Mio. EUR zum 31. März 2015.

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten
Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten beliefen sich zum 31. März 2015 auf 26 Mio. EUR (31. Dezember 2014: 18 Mio. EUR). Diese beinhalteten insbesondere Lohnsteuern und Sozialversicherung.

Rechnungsabgrenzungsposten
Der Rechnungsabgrenzungsposten ist im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 18 Mio. EUR oder 2,6% angestiegen und beläuft sich zum 31. März 2015 auf 722 Mio. EUR. Im Wesentlichen beinhaltet der Posten erhaltene Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug in Höhe von 267 Mio. EUR sowie erhaltene Anzahlungen für Prepaid-Guthaben in Höhe von 287 Mio. EUR.

Eigenkapital
Das Eigenkapital ist zum 31. März 2015 um 213 Mio. EUR bzw. 1,9 % auf 11.167 Mio. EUR gesunken. Die Eigenkapitalveränderung ist hauptsächlich auf das Periodenergebnis in Höhe von –176 Mio. EUR sowie auf die Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen in Höhe von –37 Mio. EUR zurückzuführen.

3. Nachtragsbericht_

Vergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz
Die Bundesnetzagentur hat mit Entscheidung vom 22. April 2015 die Telefónica Deutschland Group zur Auktion der Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz zugelassen. Der Beginn der Auktion wurde von der Bundesnetzagentur auf den 27. Mai 2015 festgelegt.

Veränderungen im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland
María Pilar López Álvarez schied zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2015 aus dem Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland aus.

Zu ihrer Nachfolgerin wurde Laura Abasolo García de Baquedano gewählt, deren Amtszeit mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2015 begann und mit Ablauf der Hauptversammlung endet, die über die Entlastung für das erste Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet.

Hauptversammlung/Dividendenbeschluss für das Geschäftsjahr 2014
Am 12. Mai 2015 fand die ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland über das Geschäftsjahr 2014 statt. Neben der Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland wurde unter anderem eine Dividende von 0,24 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 713.893.198,32 EUR, beschlossen.

National Roaming
Anfang April 2015 wurden die UMTS-Netze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O_2) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) für alle Kunden der Gruppe geöffnet, wodurch erstmals die Stärke beider Netze gebündelt wird. Den Kunden aller eigenen Marken und Partnermarken kann dadurch in städtischen Gebieten die dichteste und auf dem Land eine deutlich ausgeweitete UMTS-Netzinfrastruktur angeboten werden. Mit diesem Schritt verbessert sich das Nutzererlebnis bei mobilen Datendiensten auch dort, wo unsere Kunden noch keine LTE-Versorgung haben.

Anderweitige berichtspflichtige Ereignisse nach dem Abschluss des Berichtszeitraums haben sich nicht ergeben.

4. Risiko- und Chancenmanagement_

Im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014 haben wir bestimmte Risiken dargestellt, die erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation haben könnten. Ferner beschreiben wir dort unsere wesentlichsten Chancen sowie die Ausgestaltung unseres Risikomanagementsystems.

Im Berichtszeitraum haben wir keine weiteren bedeutsamen Risiken und Chancen identifiziert, die über die Risiken und Chancen hinausgehen, die im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2014 dargestellt sind. Weitere Risiken und Chancen, die uns derzeit nicht bekannt sind oder die wir gegenwärtig als unwesentlich einschätzen, könnten ebenfalls unsere Geschäftstätigkeiten beeinflussen. Wir erwarten keinen Eintritt von Risiken, die eigenständig oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten.

5. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group_

5.1 Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland bis zum 31. Dezember 2015

In 2015 erwarten die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute eine Fortsetzung des Wirtschaftswachstums in Deutschland. Im Frühjahr 2015 haben die Institute ihre Prognose für 2015 noch einmal leicht erhöht und rechnen für das Gesamtjahr 2015 nun mit einem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 1,8%. Die Konjunkturdynamik in Deutschland dürfte unter anderem von dem niedrigen Ölpreis und dem schwächeren Eurokurs profitieren. Der starke Fall des Ölpreises wirkt auf die deutsche Wirtschaft derzeit wie eine Steuersenkung für Unternehmen und Verbraucher. Bei den Unternehmen lassen die sinkenden Energiekosten die Gewinne steigen. Der private Konsum wird auch 2015 eine wichtige Rolle für den prognostizierten Aufschwung der deutschen Wirtschaft spielen. Vor allem durch die gesunkenen Energiepreise sind unter anderem Heizöl und Benzin deutlich billiger geworden. Dies verschafft den privaten Haushalten deutlichen Spielraum für andere Anschaffungen.

Ein Risko für die Konsumkonjuktur bleibt nach wie vor eine etwaige Eskalation auf den internationalen Krisenherden und damit auch für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland.

Für den Euroraum wird ein Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,3% in 2015 vorausgesagt.

(Quelle: Gfk Konsumklima, FocusEconomics Consensus Forecast Euro Area, März 2015)

8 — BIP-Entwicklung 2013–15 Deutschland und Euroraum

In %	2013	2014	**2015**
Deutschland	0,4	1,5	**1,8**
Euroraum	(0,4)	0,8	**1,3**

5.2 Markterwartungen

Die Marktentwicklung in Deutschland, einem der größten Telekommunikationsmärkte in Europa, wird weiterhin von einer steigenden Kundennachfrage im Mobilfunk und Festnetz nach Breitband- und Datendiensten getrieben werden. Der Boom bei Smartphones und Tablets sowie eine steigende Nachfrage nach LTE treiben das Wachstum bei den mobilen Datendiensten. So wird der Markt für mobiles Internet bald das mobile Telefonieren als wichtigsten Umsatzbringer für deutsche Mobilfunkanbieter ablösen. Gleichzeitig wird sich durch weiteren Preisdruck sowie geändertes Kundenverhalten der Negativtrend bei mobiler Sprache und SMS fortsetzen. Es wird erwartet, dass der Markt für Mobilfunkdienstleistungen in Deutschland insgesamt in den nächsten Jahren einen Rückgang von rund 2% jährlich bis 2016 im Umsatz aus Mobilfunkdienstleistungen aufweisen wird.

(Quelle: Unternehmensdaten, Analysys Mason)

5.3 Erwartungen der Telefónica Deutschland Group

Zum heutigen Zeitpunkt liegen keine Erkenntnisse vor, dass sich die im Konzernlagebericht 2014 (Geschäftsbericht 2014, Seite 92 ff.) veröffentlichten Prognosen wesentlich verändert haben. Die dort abgegebenen Aussagen behalten dementsprechend weiterhin ihre Gültigkeit.

6. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen_

Für Informationen zu wesentlichen Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen wird auf den Abschnitt „Nahestehende Unternehmen und Personen“ im verkürzten Konzernanhang zum 31. März 2015 verwiesen.

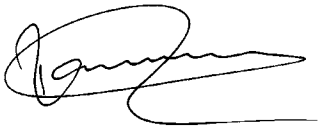
München, 13. Mai 2015

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Thorsten Dirks



Rachel Empey



Markus Haas

Verkürzter Konzern-zwischenabschluss_
für den Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2015

Konzernbilanz_

Aktiva (in Millionen EUR)		Anhang	Zum 31. März 2015	Zum 31. Dezember 2014
A)	**Langfristige Vermögenswerte**		**14.062**	**14.393**
	Geschäfts- oder Firmenwerte		1.629	1.629
	Sonstige immaterielle Vermögenswerte		6.554	6.726
	Sachanlagen		4.924	5.029
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[6a]	159	236
	Sonstige finanzielle Vermögenswerte		52	49
	Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	[6b]	163	142
	Latente Steueransprüche		581	581
B)	**Kurzfristige Vermögenswerte**		**3.824**	**3.494**
	Vorräte		134	104
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[6a]	1.409	1.513
	Sonstige finanzielle Vermögenswerte		16	19
	Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	[6b]	269	71
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.997	1.702
	Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		0	85
Bilanzsumme (A+B)			**17.886**	**17.887**

Passiva (in Millionen EUR)		Anhang	Zum 31. März 2015	Zum 31. Dezember 2014
A)	**Eigenkapital**		**11.167**	**11.380**
	Gezeichnetes Kapital		2.975	2.975
	Kapitalrücklagen		4.800	4.800
	Gewinnrücklagen		3.393	3.606
	Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital		11.167	11.380
B)	**Langfristige Schulden**		**3.242**	**2.912**
	Verzinsliche Schulden	[6c]	2.047	1.800
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[6d]	19	19
	Rückstellungen		873	787
	Rechnungsabgrenzungsposten	[6d]	305	305
C)	**Kurzfristige Schulden**		**3.477**	**3.595**
	Verzinsliche Schulden	[6c]	562	615
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[6d]	2.227	2.283
	Rückstellungen		244	241
	Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		26	18
	Rechnungsabgrenzungsposten	[6d]	418	400
	Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten		0	40
Bilanzsumme (A+B+C)			**17.886**	**17.887**

Konzerngewinn- und Verlustrechnung_

		1. Januar bis 31. März	
(in Millionen EUR)	Anhang	**2015**	2014
Umsatzerlöse	[7a]	1.901	1.122
Sonstige Erträge		46	21
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(659)	(427)
Personalaufwand		(179)	(108)
Sonstige Aufwendungen		(713)	(373)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		**395**	**234**
Abschreibungen		(555)	(267)
Betriebsergebnis		**(160)**	**(33)**
Finanzerträge		3	2
Währungsgewinne		2	0
Finanzaufwendungen		(18)	(10)
Währungsverluste		(3)	(0)
Finanzergebnis	[7b]	**(16)**	**(8)**
Ergebnis vor Steuern		**(176)**	**(40)**
Ertragsteuern		0	0
Periodenergebnis		**(176)**	**(40)**
Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnendes Periodenergebnis		**(176)**	**(40)**
Periodenergebnis		**(176)**	**(40)**
Ergebnis je Aktie			
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		**(0,06)**	**(0,04)**
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		**(0,06)**	**(0,04)**

Konzerngesamtergebnis-rechnung_

		1. Januar bis 31. März	
(in Millionen EUR)	Anhang	**2015**	2014
Periodenergebnis		**(176)**	**(40)**
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die nicht in den Gewinn/(Verlust) umgegliedert werden		**(37)**	**(3)**
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen		(37)	(3)
Sonstiges Ergebnis		**(37)**	**(3)**
Gesamtergebnis		**(213)**	**(43)**
Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnendes Gesamtergebnis		(213)	(43)
Gesamtergebnis		**(213)**	**(43)**

Konzerneigenkapital-veränderungsrechnung_

(in Millionen EUR)	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklagen	Gewinn-rücklagen	Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2014	**1.117**	**0**	**4.882**	**5.999**	**5.999**
Periodenergebnis	0	0	(40)	(40)	(40)
Sonstiges Ergebnis	0	0	(3)	(3)	(3)
Gesamtergebnis	**0**	**0**	**(43)**	**(43)**	**(43)**
Sonstige Veränderungen	0	0	0	0	0
Stand 31. März 2014	**1.117**	**0**	**4.839**	**5.956**	**5.956**
Stand 1. Januar 2015	**2.975**	**4.800**	**3.606**	**11.380**	**11.380**
Periodenergebnis	0	0	(176)	(176)	(176)
Sonstiges Ergebnis	0	0	(37)	(37)	(37)
Gesamtergebnis	**0**	**0**	**(213)**	**(213)**	**(213)**
Sonstige Veränderungen	0	0	0	0	0
Stand 31. März 2015	**2.975**	**4.800**	**3.393**	**11.167**	**11.167**

Konzernkapitalflussrechnung_

	1. Januar bis 31. März	
(in Millionen EUR)	**2015**	2014
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Periodenergebnis	**(176)**	**(40)**
Überleitung vom Periodenergebnis		
Finanzergebnis	16	8
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(17)	(0)
Ertragsteuerergebnis	(0)	(0)
Abschreibungen	555	267
Veränderung des Working Capital und Sonstige		
Sonstige kurzfristige und langfristige Vermögenswerte	(76)	51
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(10)	(0)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	66	1
Erhaltene Zinsen	5	2
Gezahlte Zinsen	(24)	(6)
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	**339**	**281**
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	1
Auszahlungen aus Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(308)	(167)
Einzahlungen aus der Veräußerung von Unternehmen[1]	68	0
Ein-/Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	0	(8)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	**(239)**	**(174)**
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen für Kosten der Kapitalerhöhungen	(5)	(2)
Einzahlungen aus der Aufnahme für verzinsliche Schulden	300	498
Auszahlungen aus der Tilgung von verzinslichen Schulden	(100)	(126)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	**195**	**370**
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	**295**	**477**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	**1.702**	**709**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	**1.997**	**1.186**

1 Zum 31.Dezember 2014 waren in den zur Veräußerung gehaltenen Vermögensgegenständen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 16 Mio. EUR enthalten, die im Zuge der Transaktion übertragen wurden. Daher betrug der Nettozahlungsmittelzufluß 52 Mio. EUR.

Verkürzter Konzernanhang_ für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2015

1. Berichtendes Unternehmen

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss (nachfolgend „Konzernzwischenabschluss“) der Telefónica Deutschland Holding AG wurde für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2015 aufgestellt und umfasst die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch „Telefónica Deutschland“) und ihre Tochtergesellschaften sowie gemeinschaftliche Tätigkeiten (gemeinsam die „Telefónica Deutschland Group“ oder „Gruppe“).

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist eine Aktiengesellschaft (AG) deutschen Rechts.

Die Firma lautet „Telefónica Deutschland Holding AG“. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; **WWW.TELEFONICA.DE**). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9.

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. März 2015 beträgt 2.974.554.993 EUR und ist eingeteilt in 2.974.554.993 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR. In der Hauptversammlung gewährt jede Stückaktie grundsätzlich eine Stimme.

Zum 31. März 2015 befanden sich 17,0% der Aktien im Freefloat. 62,5% wurden von der Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (Telefónica Germany Holdings Limited) gehalten, einer indirekten hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (Telefónica, S.A.). Die restlichen 20,5% wurden von der Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande (KPN), gehalten.

Zum 31. März 2015 verfügte die Telefónica Deutschland Holding AG über ein Genehmigtes Kapital 2012/I in Höhe von 292.808.507 EUR.

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügte zum 31. März 2015 über ein Bedingtes Kapital 2014/I in Höhe von 558.472.700 EUR.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den Konzernabschluss (Telefónica, S.A. Group) der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S.A. einbezogen. Die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited) und eine mittelbare Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A..

Die Telefónica Deutschland Group, zu der seit dem 1. Oktober 2014 auch die E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, Düsseldorf (E-Plus) mit ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften (E-Plus Gruppe) gehört, ist seit dem Erwerb der E-Plus einer der drei führenden integrierten Netzbetreiber in Deutschland. Die Telefónica Deutschland Group bietet Privat- und Geschäftskunden Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste im Mobilfunk- und Festnetz an. Darüber hinaus zählt die Telefónica Deutschland Group zu den führenden Wholesale-Anbietern in Deutschland. Den Wholesale-Partnern wird Zugang zu der eigenen Infrastruktur und zu den eigenen Dienstleistungen angeboten. Die Telefónica Deutschland Group ist Teil der Telefónica, S.A. Group, eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt.

Seit dem Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe werden zwei landesweite Mobilfunknetze betrieben. Außerdem wird ein landesweites Festnetz angeboten. Beim Vertrieb der Produkte wird konsequent auf eine Mehrmarkenstrategie gesetzt, um möglichst viele Kundensegmente mit dem Produktangebot anzusprechen. Der Großteil der Mobilfunkprodukte im Vertragskundenbereich wird über die Marken O_2 und BASE angeboten. Festnetzprodukte sowie kombinierte Angebote werden über die Premiummarke O_2 angeboten.

Den O_2 Kunden werden seit mehreren Jahren Mobilfunkgeräte und sonstige Hardware unabhängig vom Mobilfunktarif zu Festpreisen, wie beispielsweise über das „O_2 My Handy"-Modell, verkauft. Dabei kann der Kunde wählen, ob er den gesamten Kaufpreis sofort zahlt oder eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten zahlt. Auch für die Kunden der bisherigen E-Plus-Marken werden neben Mobilfunk- auch Hardware-Bündelangebote angeboten. Die Hauptlieferanten von Mobilfunkgeräten sind die Hersteller Samsung, Apple, Nokia, HTC, Sony und Huawei.

Mit Zweit- und Partnermarken sowie über Wholesale-Kanäle erreicht die Telefónica Deutschland Group weitere Kundengruppen, welche mit den Marken O_2 und BASE nicht angesprochen werden. Zu den Zweitmarken zählen die vollständig kontrollierten Marken blau.de, Fonic, simyo, AY YILDIZ, Ortel Mobile und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil. Der Mehrmarkenansatz ermöglicht es, ein breites Kundenspektrum zu adressieren und die Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren. Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts werden Mobilfunkdienstleistungen für Kunden wie Drillisch, MedionMobile (AldiTalk), ADAC, MTV, mobilcom/debitel, WhatsApp sowie Kabelanbieter angeboten.

Im Festnetzbereich wird den Wholesale-Partnern eine Reihe von sogenannten „Unbundled Local Loop"-Diensten (ULL) einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet zur Verfügung gestellt. Des Weiteren werden Mehrwertdienste wie z.B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts angeboten. Durch dieses umfassende Portfolio wird den Wholesale-Partnern die selbstständige Betreuung der Endkunden ermöglicht und ihnen gleichzeitig die Möglichkeit gegeben, die Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Im Bereich Geschäftskunden werden Small office/Home office (SoHo) sowie kleine und mittlere Unternehmen (SME) über die Premiummarke O_2 adressiert, z.B. mit dem Produkt „O_2 Unite". Große internationale Unternehmen werden über die Marke Telefónica angesprochen. Darüber hinaus werden Geschäftskunden

unterstützt, digitale Medien besser zu nutzen, um Werbung zu platzieren, und um Kundenverhalten anonymisiert zu analysieren.

Die Produkte werden über eine diversifizierte Vertriebsplattform vermarktet. Diese umfasst direkte Vertriebskanäle wie das landesweite Netz von selbstständig geführten Franchiseshops und Premium-Partnershops, Online- und Televerkauf sowie indirekte Vertriebskanäle wie Partnerschaften im Einzelhandel/Online-Einzelhandel und Händler/Kooperationen.

2. Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums

Integration und Transformation
Der Formwechsel der E-Plus Mobilfunk in eine GmbH wurde am 26. Januar 2015 im Handelsregister eingetragen. Am 4. Februar 2015 wurde ein Ergebnisabführungsvertrag mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Wirkung zum 1. Januar 2015 geschlossen, sodass mit Wirkung zum 1. Januar 2015 die E-Plus Mobilfunk GmbH einschließlich deren Organgesellschaften in die ertragsteuerliche Organschaft der Telefónica Deutschland Group einbezogen wird.

Yourfone
Der Vollzug des Verkaufs der yourfone GmbH an Drillisch erfolgte am 2. Januar 2015. Telefónica Deutschland Group verzeichnete im ersten Quartal 2015 Nettozuflüsse in Höhe von 68 Mio. EUR aus dem Verkauf und erzielte einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 17 Mio. EUR, der in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst wurde.

Rahmensozialplan
Vorstand und Betriebsräte der Telefónica Deutschland Group haben sich im Februar 2015 auf einen bis Ende 2018 geltenden Rahmensozialplan geeinigt. Auf Basis der darin getroffenen Regelungen konnte die Umsetzung des im Herbst 2014 beschlossenen Abfindungsprogramms wie geplant im ersten Quartal 2015 starten. Damit schafft Telefónica Deutschland Group Klarheit für die Mitarbeiter und treibt die Integration im Zuge des Anfang Oktober vollzogenen Erwerbs der E-Plus Gruppe weiter voran.

Platzierung einer Schuldscheindarlehens-/Namensschuldverschreibungstransaktion
Die Telefónica Deutschland Group hat am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen abgeschlossen. Die Transaktion wurde mit einem Zielvolumen von 250 Mio. EUR am 2. Februar 2015 angekündigt und auf Basis einer hohen Überzeichnung mit einem Volumen von 300 Mio. EUR abgeschlossen.

Im Format Schuldscheindarlehen wurden unbesicherte Tranchen mit Laufzeiten von 5, 8 und 10 Jahren begeben, jeweils sowohl mit variabler und mit fester Verzinsung. Im Format Namensschuldverschreibung wurden unbesicherte Tranchen mit fester Verzinsung mit Laufzeiten von 12, 15 und 17 Jahren begeben. Alle Tranchen wurden von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, ausgegeben.

Die Verzinsung der 52 Mio. EUR großen fixen Tranche mit 5-jähriger Laufzeit beträgt 0,961%, die Verzinsung der 60,5 Mio. EUR großen variablen Tranche 6-Monats Euribor + 65 bps Marge.

Die Verzinsung der 19,5 Mio. EUR großen fixen Tranche mit 8-jähriger Laufzeit beträgt 1,416%, die Verzinsung der 1,5 Mio. EUR großen variablen Tranche 6-Monats Euribor + 85 bps Marge.

Die Verzinsung der 29,5 Mio. EUR großen fixen Tranche mit 10-jähriger Laufzeit beträgt 1,769%, die Verzinsung der 9 Mio. EUR großen variablen Tranche 6-Monats Euribor + 105 bps Marge.

Das Volumen der 12, 15, und 17-jährigen Tranchen beträgt jeweils 3 Mio. EUR, 33 Mio. EUR und 92 Mio. EUR, die jeweilige Verzinsung beträgt 2,000%, 2,250% und 2,375%.

Alle Tranchen wurden zu par ausgegeben.

Die Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen können in einem Mindestbetrag von 500.000 EUR übertragen werden.

Der Emissionserlös der Gesamttransaktion wird für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Veränderungen im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland
María Pilar López Álvarez schied zum Ablauf der am 12. Mai 2015 angesetzten ordentlichen Hauptversammlung, auf der über die Wahl ihres Nachfolgers entschieden wurde, aus dem Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland aus. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 10 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

Erklärung der Telefónica Deutschland zum Zulassungsantrag der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zur Vergabe von Frequenzen unter „Projekt 2016" der Bundesnetzagentur
Im Rahmen der Vergabe von Frequenzen unter „Projekt 2016" der Bundesnetzagentur in den Bereichen bei 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie bei 1,5GHz für den drahtlosen Netzzugang zum Angebot von Telekommunikationsdiensten verpflichtet sich die Telefónica Deutschland Holding AG als Muttergesellschaft der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG unbeschränkt dafür Sorge zu tragen, dass die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG in der Weise ausgestattet ist, dass ihr sämtliche für die Erfüllung eines Gebots zum Erwerb von Frequenzen im Versteigerungsverfahren erforderlichen finanziellen Mittel zur Verfügung stehen und sämtliche erforderlichen Mittel für die geplanten Investitionen in den Auf- und Ausbau sowie den Betrieb des Funknetzes dauerhaft zur Verfügung stehen werden. Diese Verpflichtungen orientieren sich an den vorgegebenen Versorgungsverpflichtungen und deren Zeitrahmen.

Vergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz
Im Anschluss an die am 28. Januar 2015 getroffene und veröffentlichte Entscheidung der Präsidentenkammer der Bundesnetzagentur (BNetzA) über die Anordnung und die Wahl des Vergabeverfahrens sowie die Vergaberegeln und Auktionsregeln zur Vergabe von Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz hat die Telefónica Deutschland Group am 5. März 2015 bei der Bundesnetzagentur einen Antrag auf Zulassung zur Auktion eingereicht. Die Telefónica Deutschland Group hat gegen die Entscheidung der Präsidentenkammer zunächst rein fristwahrend Klage eingereicht, über die bislang aber noch nicht entschieden worden ist. Am 22. April 2015 wurde über die Zulassungsanträge zur Auktion entschieden. Der Beginn der Auktion ist von der BNetzA derzeit für den 27. Mai 2015 vorgesehen. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 10 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

Hauptversammlung
Am 30. März 2015 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland die ordentliche Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2014 für den 12. Mai 2015 einberufen. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 10 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

3. Grundlage der Erstellung

Dieser Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit International Accounting Standard (IAS) 34 Zwischenberichterstattung erstellt. Dementsprechend enthält der Konzernzwischenabschluss nicht sämtliche Informationen und Angaben, die in einem vollständigen Konzernabschluss erforderlich sind, und sollte deshalb in Verbindung mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 gelesen werden. Daher wird für weitere Informationen auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 (siehe Anhang Nr. 3 Grundlage der Erstellung) verwiesen.

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2015 ist ungeprüft.

Funktionale Währung und Berichtswährung
Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wird in Euro dargestellt, der die funktionale Währung der Telefónica Deutschland Group ist. Der Euro (EUR) ist die funktionale Währung aller Gesellschaften der Telefónica Deutschland Group.

Sofern nichts anderes angegeben ist, sind die Zahlen in diesem Konzernzwischenabschluss in Millionen Euro (Mio. EUR) und gerundet dargestellt. Die Zahlenangaben im vorliegenden Konzernzwischenabschluss sind nach etablierten kaufmännischen Grundsätzen gerundet. Additionen der Zahlenangaben können daher zu anderen als den ebenfalls in den Tabellen dargestellten Summen führen.

Sonstiges
Die Erstellung des Konzernzwischenabschlusses verlangt vom Vorstand, Beurteilungen und Schätzungen abzugeben sowie Annahmen zu treffen, die sowohl die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze betreffen als auch die Höhe der berichteten Beträge der Vermögenswerte und Schulden bzw. Erträge und Aufwendungen beeinflussen. Eine wesentliche Änderung der Sachverhalte und Umstände, auf denen diese Beurteilungen, Schätzungen sowie Annahmen und die damit verbundenen Ermessensentscheidungen basieren, könnte wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group haben.

Bei der Erstellung dieses Konzernzwischenabschlusses der Telefónica Deutschland Group entsprachen die seitens des Managements getroffenen wesentlichen Ermessensausübungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Hauptursachen für Schätzunsicherheiten denen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014. Zusätzlich wurden die unter Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellten Änderungen beachtet, die jedoch keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe haben.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 (siehe Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) verwiesen.

Vergleichsinformationen
Die im vorliegenden Konzernzwischenabschluss dargestellte Konzernbilanz bezieht sich auf Informationen zum 31. März 2015, die mit Informationen zum 31. Dezember 2014 verglichen werden.

Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzerngesamtergebnisrechnung beziehen sich auf die am 31. März 2015 bzw. 31. März 2014 abgeschlossenen Dreimonatszeiträume. Die Konzernkapitalflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung vergleichen die abgeschlossenen Dreimonatszeiträume 2015 und 2014.

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 haben sich die Konzerngewinn- und Verlustrechnung, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzernkapitalflussrechnung sowie die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert sodass eine Vergleichbarkeit erschwert ist. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater Ausweis der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Saisonale Geschäftstätigkeit
Die bisherige Ergebnisentwicklung zeigt keinerlei Indikationen, dass die Geschäftstätigkeit aufgrund saisonaler Einflüsse wesentlichen Schwankungen unterliegt.

4. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Beginnend zum 1. Januar 2015 hat die Telefónica Deutschland Group die Änderungen an IAS 19 – Leis-tungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge sowie die jährlichen Verbesserungen zu den IFRSs 2010 – 2012

vorgenommen. Mit Verordnung vom 17. Dezember 2014 hat die Europäische Union (EU) die Änderungen zur verpflichtenden Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am bzw. nach dem 1. Februar 2015 freigegeben. Die vorzeitige Anwendung wurde zugelassen. Der IASB sieht eine Anwendung für Geschäftsjahre beginnend ab dem 1. Juli 2014 vor.

Ebenfalls mit Wirkung zum 1. Januar 2015 setzte die Gruppe die jährlichen Verbesserungen zu den IFRSs 2011–2013 um. Diese Änderungen wurden durch die EU-Verordnung vom 18. Dezember 2014 zur verpflichtenden Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am bzw. nach dem 1. Januar 2015 freigegeben. Der IASB sieht eine Anwendung für Geschäftsjahre beginnend ab dem 1. Juli 2014 vor.

Diese Änderungen an Standards haben keine bzw. keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernzwischenabschlusses bekannt gemachte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen werden nachfolgend dargestellt:

Standards und Änderungen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IAS 16 und IAS 38	Klarstellung zu zulässigen Abschreibungsmethoden	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IFRS 11	Erwerb von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IAS 16 und IAS 41	Bilanzierung fruchttragender Gewächse	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IAS 27	Einzelabschlüsse (Equity-Methode)	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IFRS 10 und IAS 28	Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	1. Januar 2016[1]
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2012–2014	Änderungen an IAS 19, IAS 34, IFRS 5 und IFRS 7	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IFRS 10, 12 und IAS 28	Anwendung der Ausnahmevorschrift zur Konsolidierung	1. Januar 2016[1]
Änderungen an IAS 1	Darstellung des Abschlusses	1. Januar 2016[1]
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	1. Januar 2017[1,2]
IFRS 9 sowie Änderungen an IFRS 7	Finanzinstrumente	1. Januar 2018[1]

1 Beschlussfassung durch EU noch ausstehend, Angabe zur verpflichtenden Anwendung gemäß IASB.
2 Am 28. April 2015 hat der IAS beschlossen, einen Entwurf mit dem Vorschlag zu veröffentlichen, den Erstanwendungszeitpunkt des Standards um ein Jahr auf den 1. Januar 2018 zu verschieben. Die vorgeschlagene Verschiebung des Erstanwendungszeitpunktes wird vor Beschlussfassung zunächst den erforderlichen Konsultationsprozess durchlaufen.

Zur ausführlichen Beschreibung der für die Gruppe relevanten neuen Standards, Änderungen an Standards sowie Interpretationen wird ebenfalls auf die Ausführungen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 (Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) verwiesen. Dort wird zudem eine Einschätzung hinsichtlich der erwarteten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe vorgenommen, die zum Konzernzwischenabschluss zum 31. März 2015 weiterhin ihre Gültigkeit behält.

5. Nahestehende Unternehmen und Personen

Zum 31. März 2015 haben sich die Art und Höhe der Transaktionen der Telefónica Deutschland Group mit nahestehenden Unternehmen und Personen im Vergleich zum 31. Dezember 2014 nicht wesentlich verändert. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 (siehe Anhang Nr. 13 Nahestehende Unternehmen und Personen) verwiesen.

6. Ausgewählte erläuternde Konzernanhangangaben zur Konzernbilanz

a) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Dieser Posten der Konzernbilanz wird wie folgt aufgeschlüsselt:

(in Millionen EUR)	Zum 31. März 2015		Zum 31. Dezember 2014	
	Langfristig	**Kurzfristig**	Langfristig	Kurzfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	172	1.588	252	1.702
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen	0	49	0	53
Sonstige Forderungen	0	41	0	19
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(13)	(268)	(16)	(261)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	**159**	**1.409**	**236**	**1.513**

b) Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Dieser Posten der Konzernbilanz setzt sich wie folgt zusammen:

(in Millionen EUR)	Zum 31. März 2015		Zum 31. Dezember 2014	
	Langfristig	**Kurzfristig**	Langfristig	Kurzfristig
Vorauszahlungen	163	264	142	54
Vorauszahlungen gegenüber verbundenen Unternehmen	0	0	0	1
Sonstige Steuerforderungen für indirekte Steuern	0	5	0	16
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	**163**	**269**	**142**	**71**

Die nicht finanziellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen Vorauszahlungen für Mieten von Antennenstandorten.

c) Verzinsliche Schulden

Dieser Posten der Konzernbilanz wird wie folgt aufgeschlüsselt:

(in Millionen EUR)	Zum 31. März 2015		Zum 31. Dezember 2014	
	Langfristig	**Kurzfristig**	Langfristig	Kurzfristig
Anleihen	1.105	6	1.103	12
Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen	299	0	0	0
Darlehensverbindlichkeiten	500	225	500	226
Finanzierungsleasing	142	328	197	374
Einlage- und Abfindungsverpflichtungen	0	3	0	3
Verzinsliche Schulden	**2.047**	**562**	**1.800**	**615**

Die verzinslichen Schulden enthalten zwei Anleihen, die die Telefónica Deutschland Group im November 2013, mit einem ursprünglichen Nominalbetrag von 600 Mio. EUR, und im Februar 2014, mit einem ursprünglichen Nominalbetrag von 500 Mio. EUR, emittiert hat.

Zum 31. März 2015 enthalten die verzinslichen Schulden Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Buchwert des lang- und kurzfristigen Anteils in Höhe von rund 300 Mio. EUR. Die Telefónica Deutschland Group hat am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen abgeschlossen. Für weitere Informationen wird auf Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums verwiesen.

Außerdem ist ein Darlehen zum 31. März 2015 in Höhe von 725 Mio. EUR enthalten, das die Telefónica Deutschland Group im September 2012 mit einem ursprünglichen Gesamtvolumen in Höhe von 1.250 Mio. EUR bei der Telfisa Global B.V. aufgenommen hat, sowie Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing und Einlage- und Abfindungsverpflichtungen im Zusammenhang mit Start-up Beteiligungsunternehmen.

d) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten setzen sich wie folgt zusammen:

	Zum 31. März 2015		Zum 31. Dezember 2014	
(in Millionen EUR)	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	0	504	0	592
Abzugrenzende Verbindlichkeiten	16	1.302	16	1.246
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen	0	242	0	254
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	**16**	**2.048**	**16**	**2.092**
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	3	66	3	80
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen	0	46	0	42
Sonstige Verbindlichkeiten	0	67	0	70
Sonstige Verbindlichkeiten	**3**	**179**	**3**	**191**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	**19**	**2.227**	**19**	**2.283**
Rechnungsabgrenzungsposten	**305**	**418**	**305**	**400**

Abzugrenzende Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen für Waren und Dienstleistungen sowie für das Anlagevermögen.

Die kurzfristigen sonstigen, nicht handelsbezogenen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten gegenüber Personal.

Die langfristigen sonstigen, nicht handelsbezogenen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten für abgegrenzte mietfreie Einheiten (langfristiger Anteil).

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten insbesondere kreditorische Debitoren.

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen auf Prepaid-Guthaben sowie sonstige erhaltene Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug.

7. Ausgewählte erläuternde Konzernanhangangaben zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung

a) Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 31. März	
(in Millionen EUR)	**2015**	2014
Erbringung von Dienstleistungen	1.615	1.000
Übrige Umsatzerlöse	286	122
Umsatzerlöse	**1.901**	**1.122**

Die Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen sowie Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL. Die übrigen Umsatzerlöse beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware sowie sonstige Umsatzerlöse.

Auf keinen Kunden der Telefónica Deutschland Group entfallen mehr als 10% der gesamten Umsatzerlöse.

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Mobilfunk und Festnetz/DSL ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

	1. Januar bis 31. März	
(in Millionen EUR)	**2015**	2014
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	**1.636**	**827**
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.354	707
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	282	120
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	**261**	**293**
Sonstige Umsatzerlöse	**3**	**2**
Umsatzerlöse	**1.901**	**1.122**

b) Finanzergebnis

Für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres der Telefónica Deutschland Group beträgt das Finanzergebnis –16 Mio. EUR (2014: –8 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 31. März	
(in Millionen EUR)	**2015**	2014
Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten	3	2
Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden	(18)	(9)
Aufzinsung von Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(0)	(0)
Sonstige Währungsumrechnungsgewinne/(-verluste)	(1)	0
Finanzergebnis	**(16)**	**(8)**

Die Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten bestehen im Wesentlichen aus Zinserträgen im Zusammenhang mit „O_2 My Handy"-Forderungen, aus Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen sowie Cash-Pooling-Beständen der Telfisa Global B.V.

Die Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden bestehen im Wesentlichen aus den Zinsen für das bei der Telfisa Global B.V. im September 2012 aufgenommene Darlehen sowie für die im November 2013 und Februar 2014 emittierten Anleihen. Ferner sind Zinsen aus der Verpflichtung von Finanzierungsleasing sowie Zinsen für die im März 2015 ausgegebenen Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen enthalten.

8. Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten

In den nachstehenden Tabellen sind die beizulegenden Zeitwerte aller finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group gemäß den Bewertungskategorien aus IAS 39 unter Beachtung der Anforderungen des IFRS 13 angegeben.

Zum 31. März 2015 stellt der Buchwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar (mit Ausnahme des nicht gesicherten Teils der Anleihen – siehe unten).

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2014 (siehe Anhang Nr. 10 Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten) verwiesen.

Zudem wird in den Tabellen die Kategorisierung der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten gemäß der Bedeutung der Inputparameter angegeben, die für ihre jeweilige Bewertung verwendet wurden. Zu diesem Zweck werden drei Stufen bzw. Bewertungshierarchien festgelegt:

— Stufe 1: Originärer Marktwert: nicht modifizierte Preise auf aktiven Märkten für vergleichbare Vermögenswerte und Schulden;
— Stufe 2: Signifikante sonstige beobachtbare Inputparameter: unmittelbar oder mittelbar beobachtbare Parameter, die jedoch bestimmten Einschränkungen unterliegen;
— Stufe 3: Signifikante nicht beobachtbare Inputparameter: sämtliche nicht allgemein beobachtbare Parameter, die als Ausgangsbasis auch Daten des Unternehmens beinhalten können, die jedoch auf deren Marktfähigkeit untersucht werden müssen.

(In Millionen EUR)	Zum 31. März 2015									
	Finanzielle Vermögenswerte									
					Bewertungshierarchie					
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	**Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**	**Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen**	**Kredite und Forderungen**	**Stufe 1 (originärer Marktwert)**	**Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)**	**Stufe 3 (signifikante nichtbeobachtbare Input-Parameter)**	**Summe Buchwert**	**Summe beizulegender Zeitwert**	**Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7 (zum beizulegenden Zeitwert)**
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 6a)	0	0	0	159	0	0	0	159	159	0
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	14	14	0	12	0	14	14	40	40	12
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 6a)	0	0	0	1.409	0	0	0	1.409	1.409	0
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	1	0	0	15	0	1	0	16	16	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	0	0	1.997	0	0	0	1.997	1.997	0
Summe	**15**	**14**	**0**	**3.592**	**0**	**15**	**14**	**3.620**	**3.620**	**12**

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember 2014									
	Finanzielle Vermögenswerte									
					Bewertungshierarchie					
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen	Kredite und Forderungen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nichtbeobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7 (zum beizulegenden Zeitwert)
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 6a)	0	0	0	236	0	0	0	236	236	0
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	12	13	0	11	0	12	13	37	37	12
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 6a)	0	0	0	1.513	0	0	0	1.513	1.513	0
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	2	0	0	17	0	2	0	19	19	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	0	0	1.702	0	0	0	1.702	1.702	0
Summe	**14**	**13**	**0**	**3.480**	**0**	**14**	**13**	**3.507**	**3.507**	**12**

Zum 31. März 2015 werden 14 Mio. EUR der langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte, sowie 1 Mio. EUR der kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich um die Swapgeschäfte die vor dem Hintergund der Anleihenemission abgeschlossen wurden.

Außerdem werden 14 Mio. EUR der langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich um Beteiligungen in Start-up-Unternehmen. Diese Vermögenswerte wurden nach Stufe 3 bewertet, da eine zuverlässige Bewertung anhand eines Marktpreises nicht möglich ist. Diese Unternehmen erzielen einen Start-up-Verlust und die vorliegenden Businesspläne enthalten zahlreiche unvorhersehbare Prämissen. Aus diesem Grund erfolgte die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäß IAS 39.46c.

Alle weiteren finanziellen Vermögenswerte zum 31. März 2015 wurden als Kredite und Forderungen kategorisiert.

Für weitere Informationen wird auf die jeweiligen Anhangsangaben verwiesen.

	Zum 31. März 2015							
	Finanzielle Verbindlichkeiten							
				Bewertungshierarchie				
(In Millionen EUR)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzierungsleasing	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht-beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert
Langfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 6c)	361	1.543	142	0	361	0	2.047	2.113
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 6d)	0	19	0	0	0	0	19	19
Kurzfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 6c)	3	231	328	0	0	3	562	562
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 6d)	0	2.227	0	0	0	0	2.227	2.227
Summe	**364**	**4.020**	**471**	**0**	**361**	**3**	**4.855**	**4.921**

	Zum 31. Dezember 2014							
	Finanzielle Verbindlichkeiten							
				Bewertungshierarchie				
(In Millionen EUR)	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzierungsleasing	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht-beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert
Langfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 6c)	360	1.244	197	0	360	0	1.800	1.865
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 6d)	0	19	0	0	0	0	19	19
Kurzfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 6c)	3	237	374	0	0	3	615	615
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 6d)	0	2.283	0	0	0	0	2.283	2.283
Summe	**363**	**3.783**	**571**	**0**	**360**	**3**	**4.717**	**4.782**

Zum 31. März 2015 werden 361 Mio. EUR der langfristigen verzinslichen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten klassifiziert. Hierbei handelt es sich um einen Anteil der Anleihen, die mit je einem Zinsswap als Fair Value Hedge bilanziert werden.

Für den beizulegenden Zeitwert der Anleihen (langfristigen verzinslichen Schulden) wird der originäre Marktwert (nicht modifizierter Preis des aktiven Marktes) als Bewertungsmaßstab herangezogen.

Zum 31. März 2015 enthalten die lang- und kurzfristigen verzinslichen Schulden Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Buchwert in Höhe von insgesamt rund 300 Mio. EUR, die als finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert werden.

Außerdem werden zum 31. März 2015 3 Mio. EUR der kurzfristigen verzinslichen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten klassifiziert. Hierbei handelt es sich um Einlage- und Abfindungsverpflichtungen im Zusammenhang mit Start-up Beteiligungsunternehmen. Diese Verpflichtungen wurden nach Stufe 3 bewertet, da eine zuverlässige Bewertung anhand eines Marktpreises nicht möglich ist.

Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten werden als finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert.

Für weitere Informationen wird auf die jeweiligen Anhangsangaben verwiesen.

9. Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten

Zum 26. März 2015 hat die Telefónica Deutschland Group eine selbstschuldnerische Bürgschaft für Ansprüche der Deutsche Leasing Information Technology GmbH gegenüber der yourfone GmbH aus einem zwischen den beiden Gesellschaften bestehenden Leasingvertrag für Endgeräte übernommen. Zum 31. März 2015 bestand eine selbstschuldnerische Bürgschaft in Höhe von 17 Mio. EUR.

Im Rahmen der laufenden Betriebsprüfung wurde angekündigt, dass die umsatzsteuerliche Behandlung von Pre-Paid Verträgen von der Finanzverwaltung anders als von der Telefónica Deutschland Group eingeschätzt wird. Inhaltlich geht es vor allem um die Beurteilung, ob Umsatzsteuer auf wegen Inaktivität des Kunden gelöschte Guthaben abzuführen ist. Der mögliche Steuermehrbetrag ist nicht materiell und wird nachträglich festzusetzende Zinsen auslösen.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 (siehe Anhang Nr. 18 Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten) verwiesen.

10. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Vergabeverfahren für Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz
Die Bundesnetzagentur hat mit Entscheidung vom 22. April 2015 die Telefónica Deutschland Group zur Auktion der Frequenzen in den Bereichen 700MHz, 900MHz, 1.800MHz sowie 1,5GHz zugelassen. Der Beginn der Auktion wurde von der Bundesnetzagentur auf den 27. Mai 2015 festgelegt.

Veränderungen im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland
María Pilar López Álvarez schied zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2015 aus dem Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland aus.

Zu ihrer Nachfolgerin wurde Laura Abasolo García de Baquedano gewählt, deren Amtszeit mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2015 begann und mit Ablauf der Hauptversammlung endet, die über die Entlastung für das erste Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet.

Hauptversammlung/Dividendenbeschluss für das Geschäftsjahr 2014
Am 12. Mai 2015 fand die ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland über das Geschäftsjahr 2014 statt. Neben der Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland wurde unter anderem eine Dividende von 0,24 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 713.893.198,32 EUR, beschlossen.

National Roaming
Anfang April 2015 wurden die UMTS-Netze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O_2) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) für alle Kunden der Gruppe geöffnet, wodurch erstmals die Stärke beider Netze gebündelt wird. Den Kunden aller eigenen Marken und Partnermarken kann dadurch in städtischen Gebieten die dichteste und auf dem Land eine deutlich ausgeweitete UMTS-Netzinfrastruktur angeboten werden. Mit diesem Schritt verbessert sich das Nutzererlebnis bei mobilen Datendiensten auch dort, wo unsere Kunden noch keine LTE-Versorgung haben.

Anderweitige berichtspflichtige Ereignisse nach dem Abschluss des Berichtszeitraums haben sich nicht ergeben.

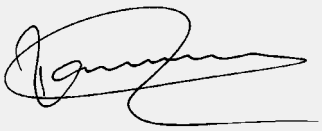
München, 13. Mai 2015

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Thorsten Dirks



Rachel Empey



Markus Haas

Glossar_

Das Glossar umfasst auch die im Konzernlagebericht verwendeten Abkürzungen.

3G	Dritte Generation mobiler Kommunikationsstandards (siehe auch UMTS)
4G	Vierte Generation mobiler Kommunikationsstandards (siehe auch LTE)
ADSL	Asymmetrical Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
ARPU	Average Revenue per User (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BKartA	Bundeskartellamt
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BNetzA	Bundesnetzagentur
Breitband	Bezieht sich auf Telekommunikation, in dem ein breites Band von Frequenzen zur Informationsübertragung zur Verfügung steht
CapEx	Capital Expenditure: Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
Carrier	Von der Bundesnetzagentur autorisierter Telekommunikations-Netzbetreiber
CF	Cashflow
Cloud-Dienste	Beziehen sich auf eine dynamische Infrastruktur, Software- und Plattformdienste, welche online zur Verfügung stehen
Cross-Selling	Marketingbegriff, der den Verkauf von ähnlichen oder ergänzenden Produkten oder Dienstleistungen beschreibt
DLD	Digital-Life-Design
DSL	Digital Subscriber Line: Technologie, mit der Daten in der Teilnehmer-anschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden
EasT	Experts as Trainers: Programm zur Weiterbildung der Mitarbeiter
EC	European Commission (Europäische Kommission)
EU	Europäische Union
Euribor	Euro Interbank Offered Rate
FCF	Free Cashflow
FTR	Fixed network Termination Rates (Festnetz-Terminierungsentgelte)
GfK	Consumer research association (Gesellschaft für Konsumforschung)
GPS	Global Positioning System (globales Navigationssatellitensystem)
GSM	Global System for Mobile Communications (der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation)
HGB	Handelsgesetzbuch
HSPA	High-Speed Package Access
Hosting	Bereitstellung von Speicherkapazitäten im Internet

IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IDR	Issuer Default Rating
IFRS	International Financial Reporting Standards
Internet	Weltweites Netzwerk von Computern auf der Basis einer IP-Adresse ohne zentrales Netzwerkmanagement
IPO	Initial Public Offering (Börsengang)
IT	Informationstechnologie
Joint Venture	Gründung einer neuen Firma durch zwei oder mehr Unternehmen zu Kooperationszwecken
Konvergenz	Steht für das Bündeln von verschiedenen digitalen Dienstleistungen mit zum Teil unterschiedlicher Übertragungstechnologie in ein einzelnes Produkt, z.B. Mobilfunk und Festnetz
LAN	Local Area Network: Ein Verbund von Computern und zugehörigen Geräten, welche eine gemeinsame Kommunikations-Leitung oder eine drahtlose Verbindung teilen
Libor	London Interbank Offered Rate
Live Check	Webseite und App, mit der sich Kunden ortsbezogen über die aktuelle Qualität des O_2 Mobilfunknetzes informieren können
LTE	Long Term Evolution: Weiterentwicklung des Mobilfunkstandards UMTS/HSPA
M2M	Machine-to-Machine-Kommunikation: Automatischer Informationsaustausch zwischen Geräten
Mehrmarkenstrategie	Ermöglicht Telefónica Deutschland, Kunden in allen Segmenten durch verschiedene Eigen- und Partnermarken passgenaue Angebote anzubieten
MMS	Multimedia Messaging Service
MNO	Mobile Network Operator
mpass	Mobiler Zahlungsservice
MTR	Mobile termination rates (Mobilfunk-Terminierungsentgelte)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator: Virtueller Netzbetreiber
NFC	Near Field Communication: Drahtloser Verbindungsstandard über Kurzstrecken
NGO	Non Governmental Organization (Nichtregierungsorganisation)
n.m.	not measured (nicht gemessen oder nicht relevant)
NRA	National Regulatory Authority (Nationale Regulierungsbehörde)
O_2 My Handy	Bezahlmodell für Handys und andere Geräte mit monatlicher Ratenzahlung
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)
OTT	Over The Top
PBX	Private Branch Exchange: Ein Telefonsystem innerhalb eines Unternehmens, das Anrufe zwischen den Unternehmensangehörigen auf eine lokale Leitung umleitet, was den Mitgliedern ermöglicht, eine bestimmte Anzahl an externen Telefonleitungen zu teilen

PIP	Performance and Investment Plan
POS	Point of Sale (Verkaufsstelle)
Prepaid/Postpaid	Im Gegensatz zu Postpaid-Verträgen wird bei Prepaid-Verträgen das Guthaben im Voraus erworben ohne vertragliche Verpflichtungen, die sich aus einer festen Laufzeit ergeben würden
Retail	Verkauf von Produkten und Services an den Endverbraucher; im Gegensatz zu resale oder wholesale business: Verkauf an Drittparteien und Wiederverkäufer
Roaming	Der Gebrauch eines Geräts oder einer Kundenidentität in einem fremden oder anderem als dem Heimnetzwerk
SIM	Subscriber Identity Module: Eine Chipkarte, welche in das Mobiltelefon eingelegt wird und zur Identifikation des Nutzers im Netz dient
SIP	Session Initiation Protocol: Ein Internet Engineering Task Force (IETF)-Standard-Protokoll zur Einführung einer interaktiven Benutzersitzung, welches Multi-media-Komponenten wie Video, Telefonie, Chat, Gaming oder Virtual Reality miteinbezieht
Smartphone	Kabelloses Telefon, welches als Mobiltelefon benutzt werden kann und gleichzeitig die Funktionen eines Webbrowsers und E-Mail-Lesegeräts erfüllt
SME	Small- and Medium-sized Enterprises (kleine und mittlere Unternehmen)
SMS	Short Message Service
SoHo	Small offices and Home offices
Tablet-PC	Kabelloser, tragbarer Personal Computer mit berührungsempfindlichem Bildschirm
Telefónica	Telefónica, S. A., Madrid, Spanien
Telefónica Deutschland	Telefónica Deutschland Holding AG (vormals: Telefónica Germany Verwaltungs GmbH), München
Telefónica Deutschland Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland einbezogenen Unternehmen
Telefónica Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica einbezogenen Unternehmen
ULL	Unbundled Local Loop: Überbrückt die Distanz zwischen Lokalaustausch und der Endstelle in den Örtlichkeiten des Kunden. Es ist auch unter dem Namen „last mile“ bekannt
UMTS	Universal Mobile Telecommunications Service: Internationaler, mobiler Kommunikationsstandard der dritten Generation, welcher mobile Multimedia und Telematik-Services unter dem Frequenzspektrum von 2GHz vereint
VAT	Value Added Tax (Mehrwertsteuer)
VDSL	Very High Data Rate Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
VPN	Virtual Private Network
WAN	Wide Area Network: Ein geografisch zerstreutes Kommunikationsnetzwerk
Wholesale	Der Verkauf von Services an dritte Parteien, die diese an ihre eigenen Endkunden entweder direkt oder nach weiterer Bearbeitung verkaufen



Telefónica Deutschland Holding AG
Georg-Brauchle-Ring 23–25
80992 München
Tel.: +49 89 2442 0
www.telefonica.de